

**L'intervista**

Galassini (Usco):
«Sicuro la lingua inglese
meglio della laurea»

5

**Scenari**

Costa Edutainment
investe 8 milioni
sui parchi della Riviera

6

**Auto d'epoca**

L'Emilia è la Mecca
delle officine di restauro
Vanno messe a sistema

10

CORRIERE IMPRESE

EMILIA-ROMAGNA

UOMINI, AZIENDE, TERRITORI

**L'analisi**

Vocazione industriale diffusa

di **Franco Mosconi**

C'era una volta il Nord-Est inteso, si badi bene, in senso stretto (il Triveneto) e non già secondo la definizione ufficiale (il Triveneto e l'Emilia-Romagna). Era il Nord-Est a essere celebrato come il motore imprenditoriale più dinamico del Paese; come il territorio ove si concentrava la parte migliore delle pmi italiane; come il ponte per intrattenere le relazioni economiche fra l'Italia e l'Europa centro-orientale. L'Emilia-Romagna appariva, in questa narrazione, in secondo piano con un ruolo decisamente meno importante sullo scacchiere nazionale ed europeo. Certo, il «Modello emiliano» aveva vissuto una sua brillante stagione: potremmo dire fra il celebre libro di Romano Prodi sul distretto delle piastrelle di Sassuolo (1966) e il classico saggio di Sebastiano Brusco sull'Emilian Model (1982). Dopodiché la leadership sembrava essere passata nelle mani del «mitico Nord-Est», e non ce n'era più per nessuno. Eppure, lungo la Via Emilia — fra la fine del secolo scorso e gli inizi degli anni Duemila — i segnali di vitalità si andavano intensificando e le eccellenze manifatturiere moltiplicando: ce n'era abbastanza, insomma, per cercare di meglio comprendere la portata di quella che abbiamo voluto chiamare «La Metamorfosi di un Modello».

continua a pagina 15

Primo piano

Prospettiva
Servono
metodi specifici
e computer per
estrarre valore
dai Big Data

Tortellini & Big Data

Bologna capitale italiana del digitale: il 70% del traffico passa da qui. Una dozzina i centri di calcolo pubblici e una fioritura di aziende private specializzate nell'Ict. YNAP: «Con Londra un potenziale cento volte superiore». Il Cineca sta per installare il quarto computer più potente del pianeta. Prometeia scala la classifica mondiale dei colossi dell'informatica finanziaria

L'intervento

Referendum «No triv»,
se rischia di scomparire
un intero distretto

di **Gianni Bessi**

Dopo Shell chi sarà la prossima? Saranno le aziende italiane, quali Eni o Edison, a tagliare gli investimenti in Italia? Le grandi multinazionali dell'oil&gas hanno capito che aria tira e se ne stanno andando: per i sostenitori del blocco delle estrazioni è una buona notizia. Ma se chiediamo a imprese e lavoratori del settore come la pensano, probabilmente ci direbbero una cosa diversa. Personalmente credo che abbiano

ragione le imprese e i lavoratori: in particolare questi ultimi stanno rischiando di non avere più un'occupazione e si sentono dire ogni giorno quanto sia giusto fermare tutto. Le grandi imprese non hanno problemi a trovare un luogo dove investire, mentre per le nostre imprese locali, che operano nel massimo della sicurezza e utilizzando le più avanzate tecnologie, si riduce drasticamente il loro fatturato.

Su questo tema ho elaborato una posizione diversificata, almeno mi sforzo che sia così. Ritengo intanto che se si vuole eliminare un elemento da un sistema complesso bisogna già avere pronto un altro elemento che lo possa sostituire.

continua a pagina 15

dietro ogni **innovazione** c'è un **sogno**



manzella+associati
brevetti, marchi, modelli

www.manzella.eu
info@manzella.eu



we
protect
dreams

PRIMO PIANO

Il 70% del traffico di dati è smistato dai grandi centri di calcolo pubblici sotto le Due Torri. Ma crescono anche nuovi colossi privati

Bologna crocevia dei byte L'Italia **digitale** passa da qui

Chi è



Patrizio Bianchi, assessore alla Formazione, formazione professionale, università e ricerca, lavoro della Regione Emilia-Romagna

di **Riccardo Rimondi**

Una nuova materia prima sta cambiando l'economia a tal punto da essere considerata il motore di una nuova rivoluzione industriale: questa materia sono i dati. Per capire quanto la loro raccolta, elaborazione e analisi stiano cambiando il modo di produzione, distribuzione e scambio dei beni, dando vita alla cosiddetta «Industria 4.0», possono essere utili alcuni riferimenti: secondo uno studio di Accenture, il 22% del Pil mondiale è estratto dall'economia digitale; l'economista Martin Hilbert ha calcolato che il 98% della conoscenza umana è digitalizzata; l'azienda svedese Skf stima che negli ultimi due anni siano stati creati più dati che in



Bianchi
Non basta avere quintali di informazioni: servono le figure in grado di scrivere le chiavi di lettura per utilizzarli

tutta la storia dell'umanità, ma che la maggioranza resti inutilizzata.

Se i Big Data — ovvero quelle moli di dati talmente grandi da necessitare di sistemi di calcolo e competenze specifiche per essere trattati, sono una materia prima — la parte importante è lavorarli e trasformarli. Un po' come il petrolio, è il paragone che azzarda l'assessore regionale **Patrizio Bianchi**. E, quindi, avere gli strumenti e le competenze per gestire milioni di miliardi di operazioni. Un ruolo importante lo può giocare l'Emilia-Romagna: «Il 70% della capacità nazionale di supercalcolo è nella nostra regione», sostiene il titolare dell'Università e della Ricerca in viale Aldo Moro, che sta seguendo il progetto di messa a sistema di tutti quei soggetti che lavorano e sempre più lavoreranno con i Big Data. L'obiettivo è realizzare una grande infrastruttura di ricerca europea istituzionalizzando quello che, secondo l'assessore, è «il nodo italiano dei Big Data». A partire dagli istituti di ricerca e dagli enti pubblici interessati a uno sviluppo su questo campo. C'è il

La community dei big data in regione



1.791

ricercatori coinvolti



230

ricercatori stranieri ospitati



94

eventi internazionali

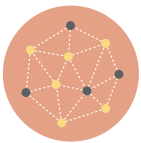


60

corsi di istruzione accademica che includono:

- dottorati di ricerca
- lauree magistrali
- master
- summer school

IL COLLEGAMENTO



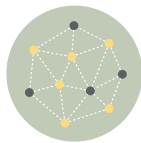
GARR-X

Network di ricerca

Fino a **100** gigabyte per secondo

Capacità: **4** punti di accesso alla rete (router) lungo la rete di accesso

*dispositivi, normalmente installati all'interno di una centrale telefonica, che connettono linee telefoniche di un abbonato alla rete e forniscono accesso telefonico, ISDN e banda larga



LEPIDA

Il network regionale delle pubbliche amministrazioni dell'Emilia-Romagna

Verso i **100** gigabyte per secondo

Più di **140.000** chilometri di fibra ottica e **2.500** access nodes*

42 punti di accesso + **4** data center regionali integrati

Copertura attuale della disponibilità di internet veloce in regione: **40%** delle famiglie

GLI STAKEHOLDER

Consiglio Nazionale delle Ricerche

Consorzio interuniversitario per il supercalcolo

Centro Euro-Mediterraneo per i cambiamenti climatici

Istituto Nazionale di Geofisica e Vulcanologia

CINECA

Agenzia nazionale per le Nuove Tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile

Istituto Nazionale di Geofisica e Vulcanologia

INAF

Istituto Nazionale di Fisica Nucleare

Azienda regionale in-house per servizi e infrastrutture ICT

INGV

Istituto Ortopedico Rizzoli

Università degli studi di Ferrara

UNIFE

Alma Mater Studiorum Università di Bologna

Emilia-Romagna innovation agency

UNIPR

Università degli studi di Modena e Reggio Emilia

Università degli studi di Parma

UNIMORE

centimetri

Cineca, il maggiore centro di supercalcolo italiano e uno dei più grandi in Europa. Ci sono le quattro università emiliane di Bologna, Modena e Reggio Emilia, Parma e Ferrara. A questi si aggiungono **Lepida**, la «rete» che collega tutte le realtà della pubblica amministrazione in regione, e **Aster**, l'agenzia d'innovazione della Emilia-Romagna. Ci sono poi istituti nazionali di ricerca con una sede a Bologna: il **Cmcc** (Centro euro-mediterraneo per i cambiamenti climatici), **Enea** (Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo

sviluppo economico sostenibile), **Infnn** (Istituto nazionale di fisica nucleare), **Istituto ortopedico Rizzoli**, **Inaf** (Istituto nazionale di astrofisica), il **Cnr** (Consiglio nazionale delle ricerche) e **Ingv** (Istituto nazionale di geofisica e vulcanologia).

In regione, 1.791 ricercatori studiano i Big Data e 230 di questi vengono dall'estero. Ma i numeri si impennano, se si aggiungono i lavoratori del privato: «Contando anche loro si arriva a 5-6.000 persone — calcola Bianchi — È un distretto. Tra Bologna e Modena

moltissime industrie lavorano non solo sulla capacità di gestire i dati, ma anche sulla capacità di costruire le chiavi di lettura. E questo fa la differenza. Non basta avere dei quintali di dati: servono le figure in grado di scrivere le chiavi di lettura per utilizzarli».

Tra le imprese in prima fila ci sono **Yoox Net-A-Porter**, colosso dell'e-commerce che, da Zola Predosa, gestisce milioni di ordini e profila altrettanti clienti, e le società di consulenza e ricerca **Nomisma** e **Prometeia**, che fanno analisi economiche partendo da

montagne di dati economici e finanziari. **Unipol-Unipolsai** ha otto milioni di clienti e ha venduto due milioni di scatole nere, ciascuna delle quali registra in ogni momento un flusso continuo di dati come velocità, accelerazione, tracciati, chilometri percorsi. **Datalogic**, azienda di Calderara di Reno, è il produttore mondiale dei lettori di codici a barre, dei cui dati i supermercati si servono per personalizzare le offerte e le pubblicità con cui fidelizzare i clienti. La modenese **Expert System** ha inventato Cogito, una tecnologia in grado di leggere, analizzare e comprendere qualunque testo grazie a una mappa semantica fatta di milioni di concetti e relazioni tra significati. La centrale rischi bolognese **Crif** offre a 3.100 banche e 25.000 imprese nel mondo il suo si-

Contributo

Tra i privati si contano YNAP, Expert System, Crif, Datalogic, Nomisma, Unipol

stema di informazioni creditizie. È presente in 50 Paesi, a inizio marzo ha vinto un bando di gara in Arabia Saudita per sviluppare e gestire il nuovo credit bureau del paese mediorientale. Per le pmi, è Unioncamere a fornire una chiave d'accesso ai Big Data: il suo **Intelligent export report** dà loro le informazioni di cui hanno bisogno per decidere se, quando, dove e come esportare.

Perché qui così tante aziende basano sulla raccolta e analisi dei dati il loro core business? «In Emilia-Romagna ci sono da decenni tanti professori di fisica e informatica — risponde Bianchi — poco alla volta si creano dei vantaggi di agglomerazione che non sono riproducibili. Insomma, le persone formano un distretto». Su questo distretto, ora, la Regione vuole puntare: «Stiamo facendo un investimento sulle persone, con dottorati e assegni di ricerca per creare il personale che serve alle aziende. E stiamo avviando un processo di compattamento, mettendo sette milioni su 30 strutture di ricerca. Ma questa cosa ha una dimensione europea e quindi dovrà avere finanziamenti europei adeguati».

«Un team informatico di livello **globale** sull'asse con Londra»

Marchetti (YNAP): «400 programmatori a Zola: un potenziale sfruttato solo all'1%»

Il corso

● Il Cde (Center for digital-business education) è una collaborazione tra la BBS di Bologna e Yoox Net-A-Porter

● Le iscrizioni apriranno in aprile e si punta a 200 adesioni per questa prima edizione

● I corsi sono Executive Master in e-business per manager e professionisti senior e Master full-time in digital sales

Nata a Bologna appena 15 anni fa dall'intuizione del ravennate Federico Marchetti Yoox, dopo la fusione con la concorrente anglo-francese Net A Porter che ha dato vita al gruppo YNAP, è diventata leader globale dell'e-commerce del luxury fashion, con 2,5 milioni di clienti attivi in tutto il mondo e 27 milioni di visitatori unici mensili in 180 Paesi. Una straordinaria macchina digitale. La scorsa settimana ha firmato un accordo con Ibm per realizzare una nuova piattaforma proprietaria «rivoluzionaria» in grado di gestire rapporti personalizzati con i clienti, integrare tutti gli on line store del gruppo, trattare Big Data con funzionalità «cognitive». Ne parliamo col fondatore a margine della presentazione del Center for digital business education creato in collaborazione con la Bologna Business School.

Presidente, nell'intervista che rilasciò al nostro giornale la scorsa estate, emerse che nella sede bolognese operano 400 informatici e che la struttura ha un livello tecnologico degno della Nasa; che avete un

problema di reclutamento dei talenti e che era sua intenzione lanciare una iniziativa per fare di Bologna un'eccellenza digitale. L'iniziativa del 1° marzo è un tassello di questo progetto?

«Assolutamente sì. In questi 16 anni trovare talenti digitali è stato difficile. Abbiamo dedicato molto tempo e risorse alla formazione interna — nella sola sede di Bologna nel 2015 abbiamo erogato 20.000 ore di formazione — adesso abbiamo deciso di continuare a “fare scuola” ma non solo per noi, ma per tutti, mettendo a disposizione le nostre competenze nel digitale, insieme all'esperienza accademica di BBS e al know how dei prestigiosi partner internazionali che hanno abbracciato il progetto: Boston Consulting



Infrastrutture

Il confronto con il resto d'Europa è ancora penalizzante

Group, Google, Group M/Wpp e Ibm. Questa iniziativa è per YNAP un atto di responsabilità sociale verso il territorio in cui operiamo dal 2000 e verso il nostro Paese che ci ha dato un grande vantaggio competitivo, fino a diventare il leader nel luxury e-commerce nel mondo».

Ci saranno altri sviluppi?

«Inizialmente partiremo con Master Executive e Master, per poi ampliare l'offerta formativa con Open Program, Workshop e Lab. L'obiettivo è quello di fare del Center For Digital-Business Education, un luogo di condivisione di best practice, oltre che di alta formazione in quest'ambito».

In che direzione si muove la tecnologia?

«Per noi il futuro è sicuramente lo smartphone. Fin dal 2006 abbiamo puntato, con grande anticipo sull'e-commerce in mobilità e abbiamo avuto ragione. Oggi gli smartphone rappresentano per noi il 60% del traffico e il 40% del nostro business, per il prossimo piano quinquennale che lanceremo a luglio l'obiettivo è il 99%, per dare un segnale. Penso che diventeremo una “mobile-only company”. Un'altra priorità importante per il futuro, sono certamente i Big Data. Al momento stiamo utilizzando solo l'1% del nostro potenziale in questo ambito, ma stiamo già lavorando nel mettere insieme un team forte con esperti su Londra e Bologna».

Che rapporti avete con l'ambiente digitale bolognese e in cosa vi supporta?

«Collaboriamo da sempre con l'Università di Bologna, per la ricerca di risorse e stage da inserire in Yoox. Anche numerosi nostri manager si sono formati all'Università di Bologna, tra questi, Irene Boni, PMI &



Operational Excellence Director».

Che differenze avete riscontrato fra l'ambiente digitale bolognese e quello londinese?

«È innegabile che in generale Londra è un mercato digitale e tecnologico molto più sviluppato rispetto all'Italia. In questo siamo sempre stati un po' una mosca bianca in Italia, ed è per questo che oggi che i nostri esperti digitali di Londra e Bologna fanno parte di un unico team globale, guidato dal nostro Chief Information Officer Alex Alexander, non notiamo grosse differenze, anzi, parlano tutti la stessa lingua: quella dell'innovazione».

Avete problemi di infrastrutture digitali? Cosa manca e cosa potrebbero fare le istituzioni per favorire lo svilup-

Imprenditore

Federico Marchetti, Ravenna, 1969, è fondatore di Yoox e amministratore delegato di Yoox Net-A-Porter Group

po digitale?

«A livello infrastrutturale il confronto con il resto d'Europa è ancora penalizzante. Bisognerebbe investire molto di più nel wi-fi e, come succede in molti altri paesi, permettere che sia gratuito, anche nei negozi!»

Pensate di sfruttare le competenze accumulate per allargare il business ad altri settori?

«No. Noi siamo degli specialisti nel settore del luxury e-commerce su cui continueremo ad investire. Mi piace pensare che magari attraverso iniziative quale il Center for Digital – Business Education qualcuno possa avere l'idea di creare un YNAP in un altro settore, magari del food!».

Massimo Degli Esposti
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Cineca

Un supercomputer da 26 **milioni**

Entrerà in funzione da settembre, è il quarto al mondo

Quando, nel settembre 1969, presero il via le attività del Cineca, il «cervellone» del consorzio interuniversitario era un Cdc 6600, una delle macchine più avanzate create negli anni Sessanta, un prodigio dell'informatica in grado di sviluppare una potenza di calcolo da tre milioni di operazioni al secondo. Nei prossimi mesi entrerà in azione Marconi, un sistema di calcolo in grado di eseguire, ogni secondo, 16 milioni di miliardi di operazioni. È otto volte più potente del vecchio Fermi, di cui prenderà il posto dopo quattro anni di onorata carriera perché i due «soli» petaflops al secondo di potenza ne fanno un modello superato (il flop indica la velocità di elaborazione della Cpu).

«Fortunatamente — scherza, ma non troppo, il presidente del Cineca Emilio Ferrari — il consumo di energia non aumenta con la stessa scala di crescita, o avremmo un problema con la bolletta, che comunque rappresenta una voce di costo rilevante. L'altra è il prezzo della macchina: la base di gara partiva da 26 milioni di euro». Il tut-

to per un sistema che al momento posizionerebbe il Cineca al quarto posto al mondo come sistema di calcolo, ma che fra qualche anno sarà già superato. Grande potenza, ma non solo: l'archivio è un disco da circa 20 petabyte, un milione di chiavette usb più che dignitose.

A quasi cinquant'anni dalla



Direttore Sanzio Bassini

sua fondazione, il consorzio che dà vita al Cineca è formato da 70 università, a cui si aggiungono Ministero dell'Istruzione, Cnr, Ogs, Indire e Invalsi. Il dipartimento del supercalcolo, spiega il suo direttore Sanzio Bassini, svolge sostanzialmente tre tipi di attività: «Innanzitutto, ci occupiamo dell'osservazione e cura di lungo periodo di dati

rilevanti ottenuti mediante simulazione numerica, sperimentazione e osservazione di fenomeni fisici particolari come i terremoti. Diamo supporto ai ricercatori per quello che riguarda le attività di elaborazione. Infine svolgiamo attività di ricaduta applicativa, tecnologica e industriale. La nostra esperienza in qualche occasione comincia a essere disponibile, con ricadute sul sistema industriale. Si tratta di un trasferimento tecnologico, relativo all'Internet of things e all'analisi dei dati».

Secondo Bassini, le sfide del futuro si concentreranno sull'ambito socio-economico: «In questo momento la più rilevante è relativa alla cosiddetta medicina personalizzata. C'è molto da fare prima di arrivarci, ma l'idea è combinare i dati al fine di migliorare e qualificare meglio la personalizzazione della cura. Per questo il Cineca collabora con molte istituzioni di ricerca clinica. Un'altra sfida è relativa al cambiamento climatico, su cui si può lavorare combinando i dati osservati dai fenomeni climatologici e meteorologici con i modelli».

R. R.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Prometeia

In tre ore il check-up di una **banca**

L'eccellenza mondiale della matematica finanziaria

Quanto rischia una banca concedendo un mutuo al signor Rossi? Quanto «pesa» quel mutuo sul bilancio dell'istituto e quanto peserà domani se turbolenze finanziarie faranno oscillare i tassi d'interesse? La risposta, cruciale per la stabilità finanziaria di una banca, comporta migliaia di calcoli. Altrettanti ne servono per valutare ognuna delle tante operazioni quotidianamente effettuate da ogni istituto su centinaia di migliaia di clienti, addirittura milioni nel caso delle banche maggiori. Eppure c'è un luogo, a Bologna, dove il rischio mutuo viene calcolato in un milionesimo di secondo e l'impatto di una variazione dei tassi di interesse sull'intero portafoglio di un colosso come Banca Intesa Sanpaolo che di clienti ne ha oltre 10 milioni, in appena tre ore. Un luogo dove confluiscono e vengono rielaborati i database di 12 dei 16 maggiori istituti di credito italiani, tutti vigilati dalla Bce e sottoposti agli «stress test» Eba. Dove è stata sviluppata la piattaforma per la valutazione del rischio-clienti per il risparmio gestito sulla base del prospetto Mifid, usata dai consulenti finanziari di gran parte delle banche italiane e premiata l'anno scorso come la migliore

al mondo.

Questo santuario dei Big Data è nascosto in un palazzo del centro storico di Bologna, al civico 43 di via Marconi. Nessuna insegna sul portone: solo un nome sul campanello, fra decine di targhette in bianco. C'è scritto Prometeia. La stessa che tutti conoscono come il «pensatoio economico» dell'Università di Bologna nato 40 anni fa attorno



Presidente Angelo Tantazzi

alla figura di Beniamino Andreatta. La stessa, o meglio, una società del gruppo nata nell'80 (il 46% dell'Associazione Prometeia, il 54% polverizzato fra i dipendenti) che ogni tre mesi sforna i rapporti di previsioni macroeconomiche considerati una Bibbia dai media e dai policy maker di mezza Europa.

Ma quella è solo la punta dell'iceberg. Pochi, anche a Bolo-

gna, sanno invece che Prometeia è soprattutto un'eccellenza mondiale del calcolo finanziario, in grado di sviluppare in casa processi, database, software, algoritmi, potenza di calcolo «grazie a una contaminazione continua con l'Università e con le altre realtà informatiche della città» spiega il professor Angelo Tantazzi, fondatore della società e attuale presidente, già alla guida di Borsa Italiana Spa dal 2001 al 2011.

Anni fa Microsoft Corporation la selezionò, unica in Europa, tra le 16 migliori realtà informatiche del mondo, degne di collaborare allo sviluppo del suo progetto di cloud computing. E la rivista internazionale Risk Tech l'ha collocata quest'anno al 33esimo posto al mondo — fra colossi globali come Oracle, Sas, Ibm —, ma prima nella gestione del rischio di liquidità e seconda nella soddisfazione dei clienti. L'anno scorso era quarantesima, quattro anni fa 98esima. Oggi è una realtà da 600 dipendenti, in gran parte economisti, statistici e informatici, 100 dei quali stranieri provenienti da 3 continenti, una quarantina impiegati nelle sedi estere a Mosca, Istanbul, Beirut, Londra e Parigi.

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL NOSTRO MESTIERE E' LA TUA SICUREZZA

REVISIONI AUTO E MOTO IN 20 MINUTI • FACILI DA RAGGIUNGERE • SALA D'ATTESA • PARCHEGGIO RISERVATO

**A ME PIACE
SCHERZARE
MA SULLA SICUREZZA
SONO MOLTO SERIO**



Centro Revisioni Auto

ORARIO CONTINUATO dal lunedì al venerdì
SIAMO APERTI ANCHE IL SABATO MATTINA



Andrea Boncato per Centro Revisioni Auto

in Emilia Romagna ci trovi a:



CASALECCHIO DI RENO

Via del Lavoro, 68
tel. **051 613 22 35**



VILLANOVA DI CASTENASO

Via Tosarelli, 286
tel. **051 78 08 88**



FUNO DI ARGELATO

Via F.lli Rosselli, 27
tel. **051 86 48 08**



FERRARA

Via Eridano, 13/a
tel. **0532 77 21 00**



MODENA OVEST

Via Emilia, 1123/d
tel. **059 82 28 40**



MODENA EST

Via Marinuzzi, 5
tel. **059 28 50 85**



REGGIO EMILIA

Via Cafiero 4/A
tel. **0522 30 27 29**



RIMINI

Via Sassonia, 6
tel. **0541 74 28 10**

L'INTERVISTA

Massimo Galassini

Il fondatore della multinazionale tascabile Usco
«Capire gli altri è stata la mia università. Temo la crisi politica internazionale, fortuna che abbiamo l'euro»



«Meglio l'inglese della laurea»

Chi è

Massimo Galassini è presidente di Usco. Nel 1981, intraprende l'attività di Sales Manager per il Medio e l'Estremo Oriente per conto di un'azienda. Nel 1989, fonda Usco. Dal 2014 è vicepresidente di Confindustria Modena con delega alle relazioni internazionali

di Massimo Degli Esposti

«**M**io padre era un veterinario. Diceva già negli anni 60 che conoscere l'inglese era importante quanto una laurea. A dieci anni mi spedi in Canada da parenti, dove sono rimasto per lunghi periodi fino alla maggiore età. Non mi sono laureato, ma l'inglese l'ho imparato benissimo. È stata la mia fortuna. Capire chi ti sta di fronte e conquistare la sua fiducia è la chiave del successo». Massimo Galassini ci crede al punto che ha già spedito il figlio diciannovenne a Londra; augurandosi però che porti a casa lingua e laurea insieme.

Sta già preparando la successione, presidente?

«È ancora presto, sia per me che per mio figlio. Però posso dire con un certo orgoglio che non mi sento più indispensabile in azienda. Ormai faccio solo il regista, a volte il problem solver, di una squadra eccellente, piena di gente brava come e più di me. Quando l'ho capito, ho cominciato a delegare. Da quel momento è iniziata la crescita vera. Senza deleghe non si governa una macchina grande e complessa come Usco, con oltre mille dipendenti solo all'estero, 60-70.000 referenze prodotte in una mezza dozzina di Paesi e commercializzate in tutto il mondo da joint venture con soci locali».

Una torre di Babele: come la tiene insieme?

«L'ho già detto: dialogo, comprensione, fiducia reciproca, spesso vera e propria amicizia. Agli inizi, quando non avevo capitali, tanti clienti mi hanno aiutato con volumi di acquisto importanti ed a volte con pagamenti anticipati. Oggi siamo noi, quando necessario, a ricambiare. Rapporti umani, questa è la mia laurea guadagnata sul campo in dieci anni di gavetta come venditore in Africa, Medio Oriente, Estremo Oriente. Oggi per un imprenditore può diventare necessario anche conoscere e sapere valutare i possibili risvolti delle differenze tra sciiti e sunniti».

Basta questo per creare una multinazionale?

«È un buon punto di partenza».

Poi?

«Devi conoscere il prodotto, la tua azienda, il mercato. Se ti fidi dei tuoi collaboratori, quello che non sai lo chiedi. Devi essere te stesso, non recitare una parte. Chi eredita l'azienda ha fortuna ma se cerca di imitare chi l'ha preceduto finisce per sbagliare».

Lei invece è un self made man. Ha iniziato a lavorare a 21 anni, si è messo in proprio a 30, a 35 ha rilevato l'azienda dove aveva cominciato, a 45 ha aperto stabilimenti in Cina e Corea del Sud e oggi è il numero uno al mondo. Dove vuole arrivare?

«Siamo leader nei ricambi aftermarket nel sottocarro, ma nel primo montaggio, che è un business da un paio di miliardi di euro, siamo ancora piccoli anche se annoveriamo blasonati produttori di macchine movimento terra tra i nostri clienti. Oggi il primo montaggio rappresenta una quota pari al 10% circa dell'attuale fatturato consolidato. Quota che vorremmo e potremmo aumentare, ma per arrivare al massimo al 25-30%. Faremo acquisizioni,



Ormai faccio solo il regista, a volte il problem solver, di una squadra eccellente, piena di gente brava come e più di me

Quando l'ho capito, ho cominciato a delegare. Da quel momento è iniziata la crescita vera

sempre nella nostra logica che è quella di controllare al 100% la filiera produttiva in tutte le aree strategiche del globo, mentre per la distribuzione continueremo a operare attraverso joint venture con imprenditori locali. Oggi il mondo è nello stesso tempo più grande e più piccolo. È grande perché arrivano nuovi protagonisti, come l'Africa, più piccolo perché Internet ha ridotto i confini del mondo nello spazio di uno schermo di computer».

Per esempio, tanti capitali pronti a investire. Non l'aiuterebbero a crescere?

«Finora ho utilizzato solo le banche. Devo dire che il sistema bancario italiano, raffrontato al resto del mondo, non sfigura affatto e

con esso abbiamo sempre avuto rapporti franchi e costruttivi condividendo progetti ed obiettivi sui quali ci hanno sempre seguito. La Borsa può dare tanto ma chiede anche tanto; i fondi di private equity possono essere fidanzati scomodi. Insomma, per il momento siamo soli e ci va bene così».

Non pare troppo preoccupato per le guerre, la crisi, l'Isis...

«Invece lo sono. Combattere l'Isis è forse più facile che risolvere il conflitto fra Arabia Saudita e Iran o le tensioni fra Usa e Russia in Siria, un Paese che era bellissimo quando ci lavoravo io. Purtroppo ho l'impressione che il mondo reale sarà questo, pieno di problemi e giochi di potere».

Non stavamo uscendo dal tunnel?

«L'Europa dà qualche segnale di risveglio, negli Stati Uniti stiamo andando molto bene. Ma la Cina deprime tutto l'Estremo Oriente e il Sud America è in grave difficoltà. L'instabilità delle valute accentua tutti i problemi. Per fortuna abbiamo l'euro, altrimenti saremmo in preda a una tempesta devastante. Quando sento gente che rimpiange la lira resto allibito: non sanno cosa dicono. Non ricordano le svalutazioni che ci impoverivano o i tassi oltre il 15% per comprarsi casa?».

Dunque l'Italia, secondo lei, è meglio d'allora?

«Oggi l'Italia è Europa e io sono per l'Europa a spada tratta. È vero che la pressione fiscale non aiuta, la pubblica amministrazione men che meno, la politica non risolve mai i problemi. Però qualcosa sta cambiando. E anche così noi siamo un paese meraviglioso, il più bello del mondo. Se avessimo la capacità degli Stati Uniti di prendere decisioni rapide e passare oltre, saremmo di gran lunga il numero uno».

Lei è appena tornato da Dubai, dove ha riunito il vertice mondiale del suo gruppo. Cosa tiene insieme un libanese e un coreano, un iraniano e un elettore di Trump?

«Le tavolate aiutano sempre e il food italiano è un ottimo collante anche a Dubai. E poi con la Ferrari, la Maserati, la Lamborghini gli argomenti non mancano. Però se si discute di economia, su Trump si accendono subito scintille. Invece sulla Corea del Nord c'è unanimità: condanna generale!».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il personaggio

La storia

Il self made man che ha creato il leader mondiale dei ricambi per movimento a terra

Classe '59, sposato con un figlio, figlio di un veterinario modenese, studi non conclusi in economia e commercio, Massimo Galassini fonda Usco nel 1989, mettendo a frutto l'esperienza maturata in nove anni di lavoro come venditore estero del gruppo di componentistica per macchine movimento terra, prima in Africa e Medio Oriente, poi in Asia e Europa. Itr è in difficoltà e passa di mano in una girandola di diverse proprietà. Quattro anni più tardi, nel 1993, quando Usco si è fatta le ossa commercializzando in tutto il mondo parti di ricambio per Caterpillar, Galassini torna a bussare alle porte di Itr in quel momento nelle mani del patron di Ducati Energia Guidalberto Guidi. E la compra. Da venditore diventa produttore, con 100 dipendenti nello stabilimento modenese. Nei panni dell'industriale Galassini sembra inarrestabile. L'anno dopo compra Fortress Esp Italiana, uno dei maggiori produttori di ricambi per movimento terra, nel 2003 acquisisce da Renzo Genesini Grs spa, leader mondiale nelle pompe e negli ingranaggi per l'aftermarket, nei quattro anni successivi realizza il nuovo quartier generale Usco da 43.000 metri quadrati con un investimento da 20 milioni, avvia la produzione in Corea del Sud e in Cina, prima in joint venture con soci locali poi assumendo il controllo totale delle due aziende, crea un centro di progettazione e ricerca su nuovi prodotti per la fornitura di primo montaggio ai costruttori di macchine finite, si allea con il primo distributore del Nord America, diventando leader su quel mercato. Più di recente entra nel settore delle macchine agricole con la Barani Natale & Figli di Reggio Emilia, si rafforza nel movimento terra alleandosi al gruppo spagnolo BYG, potenzia e rinnova gli stabilimenti cinese e coreano, unifica la struttura sotto il nuovo marchio Itr Meccanica. Oggi il gruppo Usco è una realtà da circa 400 milioni di fatturato nel mondo, con oltre 1.300 dipendenti (quasi 1.100 all'estero), presenza produttiva in Italia, Spagna, Cina e Corea del Nord, sedi commerciali in tutti i principali paesi del mondo. È leader mondiale nella fornitura di ricambi per macchine movimento terra aftermarket e componenti per sottocarro, mentre da qualche anno ha cominciato a produrre direttamente per i maggiori costruttori del mondo (Caterpillar e Komatsu) anche componenti di primo montaggio. Dal 2014 Galassini è vicepresidente di Confindustria Modena con delega all'internazionalizzazione. Assieme ad altri imprenditori riuniti nella società Ghirlandina sport, nel 2011 ha tentato un'avventura nel calcio con il Modena Fc, ripiegando poi sulla società di pallavolo modenese.

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MONOPOLI

Il re dei **parchi** punta otto milioni sulla Riviera Restyling, nuove attrazioni e voglia di Atlantica

I piani di Costa Edutainment. Sale il peso della Romagna sui ricavi dell'intero gruppo



Costa
Qui c'è una vitalità incredibile, un grande bacino turistico e noi vogliamo approfittarne per andare avanti

Pasqua è ormai alle porte e i parchi scaldano i motori. La macchina di Costa Parchi spa — Italia in miniatura, Aquafan, Oltremare e Acquario di Cattolica — è infatti rodada e guidarla dà soddisfazione al gruppo Costa Edutainment: presenze in aumento, così come i ricavi romagnoli sul fatturato consolidato. Per questo si preparano grosse novità.

«Nei prossimi anni sono previsti 15 milioni di investimenti, 6,5 nell'Acquario di Genova e 7-8 milioni nei parchi della Riviera», annuncia Beppe Costa, presidente e ad di Costa Edutainment. «Qui c'è una vitalità incredibile, un grande bacino turistico e noi vogliamo approfittarne per andare avanti su questi progetti. Ogni parco ha la sua vita, noi cerchiamo semplicemente di dargli la sua anima».

Il peso delle quattro attrazioni sull'intera società infatti si sta facendo sentire: «Il fatturato consolidato 2015 di Costa Edutainment è di 54 milioni con un ebit positivo, ma inferiore rispetto all'anno passato e che si aggira intorno ai 5,5 milioni (ma per il 2016 si punta a 8 milioni, ndr)».

Con i parchi romagnoli che hanno inciso sul giro d'affari per 27 milioni, mentre nel 2014 per 26 su un giro d'affari totale di 54,9. Diminuiscono i ricavi del gruppo, ma salgono le performance di Italia in miniatura, Aquafan, Oltremare e Acquario di Cattolica. Costa imputa il calo complessivo all'Acquario di Genova, «i cui visitatori sono stati attratti per la maggior parte verso Expo. La struttura ligure ha fatto il dato peggiore di biglietti staccati, 900.000 contro gli 1,1-1,2 milioni soliti. L'esposizione universale ci ha sottratto circa 50.000 ingressi». In tutto i parchi Costa nel 2015 hanno aperto le porte a 2,6 milioni di visitatori. In Romagna ne sono arrivati 1,233 contro gli 1,2 del 2014: a trascinare il dato Aquafan (+50.000) e Oltremare (+18.000).

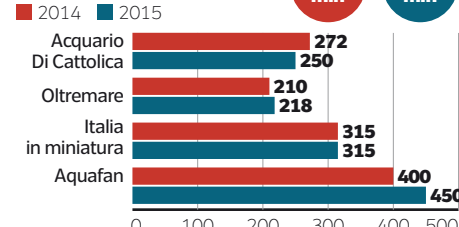
La società genovese è impegnata a rifare il look alle sue attrazioni in regione. L'acquario di Cattolica subirà per un biennio lavori di rifacimento degli esterni. «Dentro rifaremo il percorso con nuove strutture, nuove vasche e nuove mostre: saremo pronti per Pasqua. Siamo partiti come semplice acquario e ora raccogliamo un vasto campiona-

I numeri di Costa Edutainment

Dati in euro

	2014	2015
Fatturato consolidato	54,9mln*	54mln
EBIT	6,389mln	5,5mln
Parchi Romagna	26mln	27mln
Nel 2016 EBIT stimato per 8 milioni		
* primo anno consolidato con Italia in miniatura, Oltremare, Aquafan		

I visitatori - Valori in migliaia



500

Dipendenti in alta stagione confermati



rio di specie».

La vocazione di Oltremare per Beppe Costa è chiara. «Qui perfezioneremo gli spettacoli e il mondo dei rapaci. Dei quattro parchi è quello "più bioparco" per questo investiremo di più sul prodotto e armonizzeremo meglio gli animali che lo popolano».

Aquafan quest'anno festeggia i 30 anni «quindi cercheremo di

organizzare un evento al giorno durante la stagione estiva. Tanti appuntamenti al posto del mega concerto — spiega l'ad — Proveremo a dar vita a una nuova Aquafan che punta di più sul pubblico anziché sui nuovi scivoli. Le sere non prevedranno grandi spettacoli, pensiamo più che altro a prolungare le aperture dopo il tramonto» Infine su Italia

in miniatura, in gestione dalla Separ, si lavora su due fronti e la strada è più lunga: «Da una parte stiamo ristrutturando le miniaturre, i negozi e i bar; dall'altra stiamo aggiungendo la possibilità di usufruire di strumenti multimediali così da poter condividere in rete (e non solo) la classica foto stampata che si portava a casa. Vogliamo insistere su una platea più giovane».

Nuove assunzioni per ora non verranno fatte e saranno confermati i 500 stagionali estivi: «Qui c'è un team consolidato che invoglia a investire». Costa in effetti il litorale romagnolo lo conosce bene e più a Nord c'è qualcosa che lo stuzzica: «Abbiamo partecipato alle manifestazioni di interesse per Atlantica, il parco acquatico di Cesenatico. Quando faranno il bando parteciperemo: se vinceremo bene, se no pazienza», la prende con filosofia. Intanto l'ipotesi Borsa è confermata. «Si sta parlando del 2019, aspettiamo

Cambiamento

L'acquario di Cattolica subirà per un biennio lavori di rifacimento degli esterni

di avere un iter più semplice e dei listini meno turbolenti. A guidarci sarà il socio Vei Capital, più esperto di noi. Ci stiamo comunque preparando per aver tutto in ordine». Italia in miniatura aprirà il 19 marzo, Oltremare e l'Acquario il 25, Aquafan il primo giugno.

Andrea Rinaldi

© RIPRODUZIONE RISERVATA



OPERIAMO A LIVELLO NAZIONALE



SERVIZI

- Portierato / custodia
- Eventi e Manifestazioni
- Servizi antitaccheggio
- Prevenzione rischi aziendali
- Stewart e hostess
- Bodyguard e driver
- Investigazioni
- Vigilanza
- Safety aziendale (legge 626)
- Logistica
- Antifrode Assicurativa

LE NOSTRE REGOLE

- **AFFIDABILITÀ:** garanzia del servizio
- **EFFICACIA:** funzionalità del servizio
- **PERSONALIZZAZIONE:** flessibilità e disponibilità alle esigenze del cliente
- **RAPIDITÀ:** capacità di ottimizzare l'organizzazione del servizio in breve tempo
- **CONVENIENZA:** rapporto tra costo e qualità
- **SICUREZZA:** rispetto delle procedure per la prevenzione del rischio nei servizi svolti
- **PROBLEM-SOLVING:** attitudine alla risoluzione di problematiche inattese



CONTATTI

I.S.S. Service
NUMERO VERDE 800 913494
 Cell. 328 4577648
info@servizi-sicurezza.com
www.servizi-sicurezza.com



SEMPRE PRONTI A RISPONDERE
AD OGNI TUA DOMANDA

Perché Scegliere Noi

- La nostra lunga esperienza maturata in anni di attività, la nostra straordinaria professionalità e i nostri agenti costantemente sottoposti a formazione e aggiornamento sono per te una garanzia di successo, per vivere in serenità i tuoi eventi e il tuo business.
- In questi anni abbiamo svolto con successo centinaia di lavori, garantendo la sicurezza di tantissime aziende su tutto il territorio nazionale. I nostri servizi vanno dal portierato alla vigilanza, alla custodia e possono risolvere i tuoi problemi di sicurezza.

MONOPOLI

Il **design** globale di Paolo Castelli

«Devo assumere se voglio crescere»

Una rete di showroom all'estero per raddoppiare i ricavi. E al Salone del Mobile di Milano presenterà una serie ispirata al pittore bolognese Lucio Saffaro

di **Andrea Rinaldi**

Quattro anni fa era cominciata la trasformazione da impresa familiare a industriale. Adesso comincia la metamorfosi per diventare globale. Nuovi showroom sparsi per il mondo, un nuovo logo, nuove importanti commesse in arrivo e dunque nuove forze da iniettare in azienda, da proteggere con un adeguato welfare aziendale. E poi un partner del settore da corteggiare, con cui portare a termine sinergie e crescere ancora, «ma da soli, portando in giro per il globo la nostra peculiarità principe, ovvero il Made in Italy». Forte di un giro d'affari in aumento, la Paolo Castelli di Ozzano (Bologna) punta quest'anno al raddoppio del fatturato. «L'anno si è chiuso come nelle previsioni con 19,7 milioni di ricavi (erano 14 nel 2014, ndr) e 550.000 euro di utile, mentre l'anno scorso avevamo chiuso in pareggio dopo le imposte», fa i conti Castelli, 50 anni fondatore del gruppo eponimo nel 2011, dopo aver raccolto l'eredità del bisnonno Ettore. Forse per questo Mergermarket ha inserito l'azienda di general contracting e design nelle best 10 italiane «to follow», su cui investire. «Nel 2016 avremo già 30 milioni di ordini e prevediamo di confermarli, ma vorremmo arrivare a 40 milioni di ricavi e per raddoppiare devo assumere, da soli non ce la facciamo». Pensare che sei anni fa valeva «solo» 6 milioni. «L'anno scorso eravamo in 40 in azienda, due anni fa eravamo la metà, ora siamo in 53. Ed è verosimile che assumeremo altre 10 persone». Un balzo del genere lo si spiega con una precisa visione che ha premiato.

«In realtà con la nostra esperienza operativa abbiamo confermato che la "tecnica" di riassumere tutte le lavorazioni in capo a un unico soggetto cioè noi, consente al cliente di risparmiare non solo in termini economici, ma anche di tempi e per finire di contenziosi. In effetti per noi controllare tutta la filiera, dalla fase iniziale di progettazione a quelle di realizzazione, ci consente di effettuare del saving attraverso il concetto del value engineering che vuol dire la riduzione del costo di produzione senza ridurre la qualità del manufatto. Credo sia una novità nel nostro settore, direi a carattere mondiale». Ecco come la Paolo Castelli spa è riuscita a diventare un global contractor.

Il secondo aspetto che ha contribuito a questa strategia è la finitura di interni, come i marmori alla veneziana e i 675 item (sedute, divani,



Strategie

Vogliamo trovare una nuova azienda che va bene e che ha voglia di abbracciarci per crescere assieme con contract oltre confine

tavoli) disegnati uno a uno per un importante progetto londinese di real estate, un filone a cui l'azienda bolognese ha deciso di aprirsi. «Stiamo lavorando a tre immobili e chi li vedrà finiti potrà dire che i loro interni sono stati realizzati da italiani, questo ci ha permesso di prendere tante commesse estere e di dire che portiamo avanti la bandiera del Made in Italy».

Al Salone del Mobile di metà aprile Paolo Castelli si presenterà con un nuovo logo e uno stand di 300 metri quadri su due piani il cui involucro verrà arricchito dall'artista visuale Felice Limosani. Al suo interno le collezioni a catalogo e 22 nuovi prodotti come la lampada in ceramica con



macchia specchiata retroilluminata o gli sgabelli, i tappeti e le lampade ispirate alle «Geometrie del pensiero» del pittore bolognese Lucio Saffaro: «Alla sua fondazione non chiederemo nulla, anzi riceveranno delle royalties per ogni pezzo venduto». E poi la sedia Sofia e gli arredi home office disegnati da Borromeo & De Silva.

«Un altro obiettivo di questo 2016 è trovare collaborazioni importanti all'estero, avremo cioè dei distributori che apriranno showroom a nostro nome oltre confine — aggiunge Castelli — per ora a Dubai, poi sicuramente a Londra e per fine anno vorrei inaugurare quello di Roma, che si affiancherebbe a Massa, Milano e Bologna». Sarà la rete vendita estera di Castelli, dei luoghi dove leggere la sua narrazione aziendale così da ottenere nuove commesse per interi progetti. E sempre guardando fuori dall'Italia, Paolo Castelli figurerà nella commissione della China Academy Art che valuterà i concorrenti al Design International award.

Ma per crescere a questo ritmo qualcuno si affida alla Borsa o al private equity. «Per ora faremo da soli, essere in tanti ti frega», risponde l'imprenditore che sta pensando a una polizza assicurativa sanitaria per i suoi dipendenti: «Se li proteggi, loro proteggono l'azienda e ci pensano due volte prima di andarsene». Però un altro modo per svilupparsi c'è: «Trovare una bella azienda che vada bene e che avesse voglia di abbracciare Paolo Castelli, con uno scambio societario, con una fusione, si vedrà, per affrontare assieme il contract e il real estate nel mondo: loro si dedicano al prodotto e noi gli diamo linfa nuova con nuove collezioni».

andrea.rinaldi@rcs.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Estro

A sinistra in senso orario dal basso la serie ispirata a Lucio Saffaro; sopra lo specchio luminoso con la lampada Anodyne la consolle For Hall. A destra l'ad Paolo Castelli

14

Milioni di euro il giro d'affari della ditta di Ozzano registrato nel 2014

19,7

Milioni di euro i ricavi ottenuti da Paolo Castelli spa l'anno scorso

Casa Artusi si pensa **International**: guarda a Brasile e Portogallo

Il presidente Conti: «Saremo il punto di riferimento delle aziende che vorranno sbarcare nei mercati esteri»

Mai nome fu più azzeccato. Pellegrino Artusi si conferma ambasciatore dell'«Arte del mangiare bene» anche molto lontano dalla sua Forlimpopoli. Con una cucina che stuzzica l'appetito in quattro continenti, Casa Artusi International diventerà il piatto forte dell'istituto del gusto romagnolo.

«Siamo continuamente chiamati da una parte e dall'altra del mondo — ha detto Giordano Conti, presidente dell'ente romagnolo — e stiamo pensando a un Casa Artusi International in grado di soddisfare le richieste».

Un franchising di Casa Artusi è l'idea che solletica molti palati in quel di Forlimpopoli tra cui quelli dei maggiori sostenitori: il Comune e la Cassa di Risparmio di Forlì. Se per questa formula «è ancora presto», sul versante asiatico il pre-franchising è alla base di Casa Artusi Filippine, inaugurata anno scorso a Manila.

«Tutto è nato 4 anni fa da un incontro fortuito — racconta Giordano Conti — tra noi e Margarita Fores. È un'imprenditrice al centro di una rete di ristorazione che vuole riproporre l'idea puntuale della cucina italiana. Non voleva aprire il solito ristorante italiano e questo favorì l'accordo. Casa Artusi Filippine non fa ristorazione ma formazione, con corsi di cucina italiana e ricette artusiane».

L'ambasciata del gusto sorge nel cuore di Manila e la sua scuola-cucina è al primo piano di uno dei nuovi grattacieli della city. «L'accordo — spiega Conti — prevede l'istituzione di una scuola e la formazione a cui si aggiungono le royalties per l'uso del marchio del valore di alcune decine di migliaia di euro l'anno».

La prima scuola con il marchio dell'istituzione romagnola del gusto è nata nel 2012 in Rus-



Scuola Uno dei programmi di scambio e formazione di Casa Artusi con alcune filippine in visita

sia, a Mosca. Dopo un inizio promettente ora viaggia con il freno a mano tirato. Le disparità di vedute sull'Ucraina tra Russia e parte dell'Europa ha portato al blocco delle importazioni, un boccone amaro per il mercato agroalimentare.

Ma c'è molto altro che bolle in pentola. Tra le righe Conti lascia intendere che il Brasile è in pole position per firmare un contratto di franchising con Casa Artusi. «Anno scorso — rivela Conti — abbiamo iniziato un discorso importante. Abbiamo già firmato accordi di formazione in Paraná, uno stato del Brasile, con l'ente che riunisce tutte le attività di carattere commerciale dello stato. Lì probabilmente potrebbe aprirsi un discorso di carattere economico con il nostro marchio».

E anche in Portogallo si mangia italiano: «Sta aprendo un'attività collegata a noi a Lisbona.

Non sarà una Casa Artusi Portogallo vera e propria, ma una realtà che apprende le modalità della vera cucina italiana attraverso corsi e rapporti con Forlimpopoli».

Perché non unire le forze con chi fa della qualità il proprio must? «Possiamo essere il punto di riferimento — ha detto Conti — per chi vuole essere più presente nei mercati stranieri. Sto pensando alla Russia, alle Filippine, al Portogallo e al Brasile». Questo è il cuore del progetto gastronomico che propone Casa Artusi.

Tra le imprese interessate ci sono: Boni Spa (produzione di Parmigiano Reggiano), i Fratelli Galloni (prosciutti di Parma), Cantine Umberto Cesari famose per il Sangiovese e la romagnola Babbi nota per i dolci e i prodotti per gelaterie.

Alessandro Mazza

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

Fondo d'investimenti Gradiente entra in Dierre

L'azienda modenese attrae i capitali del fondo **Gradiente I** e avvia un piano di sviluppo per crescere in Italia e in Europa. Progetta e produce profili strutturali in alluminio, protezioni, sistemi antinfortunistici, guide lineari e nastri trasportatori.

Dierre conta 100 dipendenti, filiali operative e commerciali a Spezzano di Fiorano (MO), Bologna, Prato, Padova e Donaueschingen in Germania.

La crescita virtuosa dell'azienda Dierre Macap Group ha attratto gli investimenti del fondo di private equity **Gradiente I**, gestito da Gradiente SGR, che ha acquistato una quota pari al 40% del capitale sociale. La società modenese, che ora porta il nome Dierre S.p.A., progetta e produce con una filiera 100% Made in Italy **profili strutturali in alluminio, protezioni, sistemi antinfortunistici, guide lineari e nastri trasportatori** e li commercializza in Italia ed Europa attraverso filiali operative e commerciali presenti a Fiorano (MO), Bologna, Prato, Padova e Donaueschingen in Germania.

Tra il 2013 e il 2015 il fatturato di Dierre S.p.A. è cresciuto del 30% passando da €11.800.000 milioni a €15.000.000 milioni e ha raggiunto un organico di

Giuseppe Rubbiani, presidente Dierre S.p.A.

Una delle sedi di Dierre nel bolognese



Gruppo di quasi 100 dipendenti.

L'operazione è stata finalizzata a fine gennaio e vede il fondo affiancare gli azionisti di riferimento della società, Giuseppe Rubbiani e Alessio Onofri, per realizzare un ambizioso piano di sviluppo volto a raggiungere una posizione di leadership in Italia e un ruolo rilevante in Europa nel settore delle protezioni e componenti per macchine automatiche anche valutando il coinvolgimento nel progetto di crescita di altre realtà attive nel

mercato di riferimento.

Nata nel 1997, in pochi anni Dierre è diventata un gruppo diversificato: «L'ingresso di Gradiente nella compagine sociale ci permetterà di consolidare la posizione di leadership raggiunta in Italia che, ad oggi, rappresenta il nostro principale mercato di riferimento e di sostenere la penetrazione nei mercati esteri» commenta Giuseppe Rubbiani, presidente di Dierre S.p.A.

«Dierre rappresenta l'ottavo investimento per il fondo Gradiente I, nato per sostenere aziende dinamiche e con forti prospettive di crescita», commenta Carlo Bortolozzo, partner di Gradiente SGR; «riteniamo che Dierre abbia chiare potenzialità di sviluppo oltre al fatto che il mercato in cui opera presenta caratteristiche ottimali per creare, attraverso un piano di acquisizioni mirato, un operatore di riferimento non solo in Italia ma anche in Europa».

Gradiente è stata assistita dallo studio legale NCTM, da PricewaterhouseCoopers e da Goetzpartners. Dierre S.p.A. è stata assistita dallo studio legale *Avvocati di Impresa* e dallo studio *Pincelli e Associati*.



Particolari della produzione



La sede di Fiorano Modenese (MO)

SCENARI

Export e consumi in aumento La **bellezza** festeggia a Cosmoprof

Positano (Cosmetica Italia): «Le aziende cresceranno e assumeranno»

Chi sono



● **Gianandrea Positano**, responsabile studi Cosmetica Italia

● **Duccio Campagnoli**, presidente di BolognaFiere

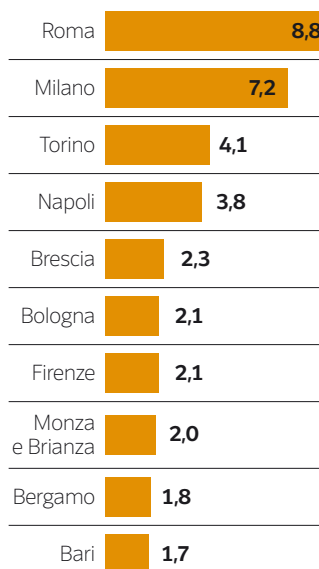
di **Francesca Candioli**

Creme, make-up, acconciature e barber show. Ritorna a Bologna, per la sua 49ª edizione, il Cosmoprof Worldwide. L'osservatorio leader internazionale sulle tendenze beauty che dal 18 al 21 marzo — in concomitanza con il Cosmopack, dedicato invece al packaging e alle materie prime — occuperà i padiglioni di zona Fiera. «Ogni anno accogliamo espositori da tutto il mondo, e anche questa volta il 73% delle aziende partecipanti proviene dall'estero. Sono 25 le Collettive nazionale che riuniscono il meglio dei loro Paesi: tra cui Sudafrica, Australia, India, Marocco e Indonesia, oltre a Bulgaria e Romania» spiega Duccio Campagnoli, presidente di BolognaFiere: la kermesse ospiterà più di 2.500 imprese del settore.

In mostra, per quattro giorni, ci sarà un comparto, quello della bellezza, tra i più stabili nel mercato italiano. Si tratta di una realtà produttiva che ha appena chiuso il 2015 con un fatturato da 9.735 milioni, aumentato del 4% rispetto al 2014, e che per il 2016 intende fare altrettanto. A dirlo è Cosmetica Italia, l'associazione delle imprese del beauty, che spiegano come oggi i prodotti per la cura del proprio aspetto non siano più considerati un lusso per pochi. Al contrario, sono ormai sempre più diffusi in tutte le fasce della popolazione. Infatti secondo i dati Istat sul 2013 solo in Emilia-Romagna — che è la terza regione in Italia per utilizzazione dei prodotti di bellezza — si compra l'8,7% dei cosmetici in vendita nella Penisola e per questi si spendono in media 184 euro l'anno.

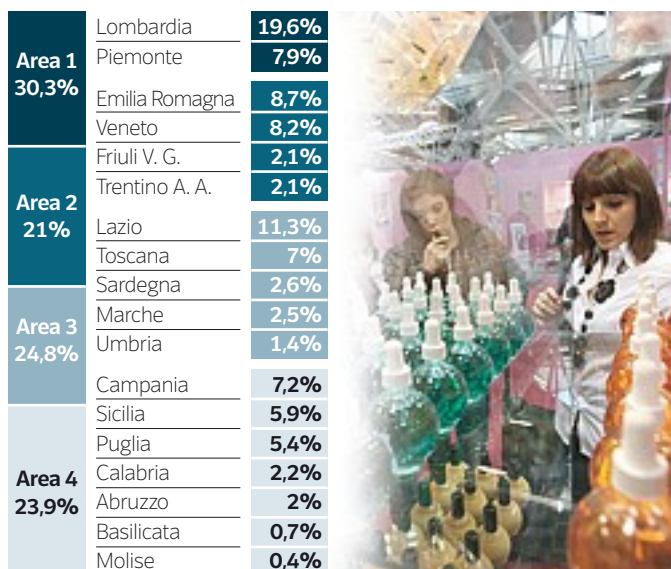
Consumi territoriali nella cosmetica

Le prime 10 province detengono il 36% dei consumi in Italia



Fonte: Cosmetica Italia

Ripartizione dei consumi assoluti di prodotti cosmetici in Italia



centimetri

A descrivere la crescita continua di questo comparto non sono solo i consumi, che sì, sono cambiati, ma anche l'aumento delle esportazioni, salite del 10,5%, pari a 3.700 milioni di euro, rispetto al 2014.

«Circa il 60% del make-up nel mondo è prodotto nel Belpaese. Siamo conosciuti all'estero per la qualità di ciò che creiamo nei nostri laboratori, pur non avendo brand forti — sottolinea Gian Andrea Positano, responsabile del Centro studi Cosmetica Italia — Esportiamo prodotti che altri poi distribuiscono». Anche se, oltre all'export, si registra soprattutto una generale ripresa del mercato interno, che rappresenta circa il 60% del fatturato del settore.

«In passato abbiamo subito dei rallentamenti non tanto sulla quantità delle vendite, quanto sulla disponibilità degli italiani a spendere per il beauty. Abbiamo assistito a

una progressiva polarizzazione dei consumi: ancor oggi c'è chi punta solo su cosmetici convenienti, e chi invece su quelli più costosi. Mentre il prodotto di mezzo perde terreno», continua Positano.

Ad approfittare della situazione positiva del comparto sono soprattutto le aziende che, negli anni della crisi, sono riuscite a mantenere una stabilità, anche dal punto di vista dell'occupazione. «Ciò però non significa che ora apriranno nuove imprese, ma che si consolideranno quelle già esistenti, promuovendo anche alcuni incrementi di personale», aggiunge il responsabile di Cosmetica Italia che sottolinea come l'Emilia-

Novità

All'expò Bolognese un'area dedicata al make-up halal e il primo barber show

Romagna sia oggi la seconda regione, dopo la Lombardia, con la più alta densità di aziende cosmetiche sul territorio (il 9,8% nel 2014).

Tra le novità del Cosmoprof di quest'anno, che indicano anche alcuni trend del comparto, ci sarà un'area dedicata al benessere e alle spa, oltre ad un'area espositiva riservata alle aziende che lavorano con prodotti certificati Halal («leciti»), aumentati del 12% a livello mondiale. Arriverà poi anche il momento del primo Barber Show, con quattro giovani che mostreranno i loro ultimi look maschili hipster. «L'uomo è sempre più attento alla sua immagine e, per via della moda, anche alla sua barba. Abbiamo notato che c'è stato uno spostamento in termini di abitudini, l'italiano oggi non punta più sui prodotti definiti "maschili", ma cerca di diversificare il suo gusto», chiosa Positano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Bologna

Pubblicità

Max Information presenta il nuovo art director Dario Anania L'ad Sandri: «Segnali di fermento, ci sono le basi per un buon 2016»

Se il 2014 è stato l'anno nero dei pubblicitari in Italia, con perdite pari a 158 milioni, nel 2015 invece, secondo i numeri forniti dalla società di ricerca Nielsen, si è invece tornati a respirare (+1,7%). Grazie soprattutto a radio e tv, due mezzi di comunicazione che da soli concentrano il 50% degli investimenti e su cui si tende ancora a puntare di più.

A dirlo sono i dati, ma anche una delle dieci agenzie del settore più conosciute nel mondo: la Max Information, che da 20 anni ha il suo quartier generale a Bologna e che dal 2000 fa parte del gruppo Armando Testa. «Abbiamo chiuso lo scorso anno con un fatturato in positivo, dopo un 2014 particolarmente preoccupante — sottolinea l'ad Andrea Sandri — A Bologna abbiamo vissuto degli anni difficili, ma ora mi sembra di vedere dei segnali di particolare fermento, e i presupposti per un buon 2016 ci sono tutti». Di certo Max Information può contare sulla notorietà raggiunta grazie a slogan come «Tutti volere Pinguino De Longhi», «Crescere è un gioco bellissimo» per Clementoni e «Mi sento un leone» di Euronics. Una realtà nata vent'anni fa con Giorgio Sandri che a Milano, dove sono concentrate le più grandi aziende pubblicitarie italiane, ha preferito il



Art director Dario Anania di Max Information, lavora con l'ad Andrea Sandri

capoluogo felsineo. «Siamo lontani dai centri della comunicazione, ma vicino al cuore di tanti imprenditori che ci hanno scelto e ci apprezzano» continua Sandri, che in questi giorni sta curando il lancio di un nuovo latte di soia, e programmando la diffusione in Australia di uno spot sulla prima macchina da caffè che va con un'applicazione. E a seguire il tutto, dal punto di vista creativo, c'è Dario Anania, il nuovo art director, già presente nello stesso ruolo nel gruppo di Armando Testa, che da un mese lavora a pieno regime con Max Information.

F. C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Regole più strette e supertasse, il **gioco** in crisi ci riprova con Enada Curcio (Sapar): «Speriamo questa vetrina dia nuovo slancio a un settore che rischia il collasso»

Stanno per accendersi, a Rimini, i riflettori sul mondo del gioco e dell'intrattenimento. E accade proprio in uno dei periodi più bui per il settore. Torna da mercoledì a venerdì Enada Primavera, edizione numero 18 della manifestazione leader per tutti gli operatori del Sud Europa. Organizzata da Rimini Fiera, è promossa da Sapar (Associazione nazionale sezione apparecchi per pubbliche attrazioni ricreative).

Sarà presente tutta la filiera del gioco. In esposizione le principali novità in termini di prodotto e di servizi: news slot, videolottery, videogames, ma anche flipper, biliardi, calcio-balilla e le attrezzature del divertimento, comprese le tecnologie, i sistemi di pagamento, gli arredamenti e i servizi per sale giochi e bingo, una gamma completa di proposte ri-

guardanti il gioco on line, il mobile gaming e l'offerta del gioco dei concessionari di rete. Non mancheranno inoltre i momenti di confronto sui temi più attuali, in particolare per quanto riguarda il futuro, piuttosto incerto, del comparto.

L'anno scorso oltre 25.800 operatori professionali visitarono l'evento, con un incremento del 2,5% rispetto al 2014. Il presidente di Sapar, Raffaele Curcio, spera che questa edizione di Enada possa essere «una vetrina per le nostre aziende, con l'augurio che si dia nuovo slancio e vitalità a un settore che rischia il collasso». In campo ci sono circa 5.000 imprese che operano nel mondo degli apparecchi da intrattenimento, un indotto che occupa 180.000 addetti, coinvolge 110.000 esercizi pubblici e dà lavoro a quasi 400.000 persone.

Ma quali sono le nubi che si



Intrattenimento Un ragazzo prova uno sparatutto all'ultimo Enada

addensano sul mondo del gioco? È un problema, manco a dirlo, di tassazione, che si aggira intorno al 70% dei ricavi. La legge di stabilità 2016 introduce per le slot un aumento del Preu (prelievo unico erariale) di 4 punti, contestualmente a una diminuzione della percentuale di vincita per i giocatori. Novità che costringono le aziende anche a investimenti per la sostituzione delle schede o addirittura dell'intero parco macchine, con tempistiche per forza molto lunghe. «Questa politica scellerata ha il solo scopo di favorire poche lobby, a discapito delle imprese di gestione, schiacciate da una pressione fiscale e da continui investimenti che vanno contro ogni logica e che nessuna impresa, che sia del gioco o non, sarebbe in grado di sostenere» attacca Curcio.

Intanto alcune Regioni sono fortemente impegnate nel con-

trasto al gioco d'azzardo e alla ludopatia. La Lombardia è promotrice di un «manifesto» che introduce limiti alle installazioni delle apparecchiature, distanze minime da scuole, luoghi di culto, di aggregazione giovanile e luoghi di cura. Il presidente della Regione Emilia-Romagna, Stefano Bonaccini, si è già detto favorevole a qualsiasi iniziativa «che vada anche nella direzione della lotta alle mafie e alla criminalità organizzata». Secondo Sapar però il rischio è proprio che le campagne anti slot favoriscano il gioco illegale, con l'installazione di apparecchi irregolari senza alcuna tutela per il giocatore. Nel corso di Enada verrà dedicato ampio spazio anche al tema del sostegno e promozione del gioco responsabile e legale, controllato e sicuro.

Maurizio Andreoli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

AMARCORD

Auto d'epoca, l'altra faccia della Motor valley

L'Emilia è la mecca delle officine di restauro Perché la Regione non le mette a sistema?

Chi si è aggiudicato la splendida Ferrari Testarossa spider che l'avvocato Agnelli si fece fare da Pininfarina nel 1986 e che a febbraio era in asta a Parigi da Artcurial? Chi invece si aggiudicherà in asta da Sotheby's la Ferrari F40 che nel 1989 fu venduta nuova a Stefano Casiraghi? C'è grande fermento nel mercato delle auto d'epoca. Su alcuni modelli si sono raggiunte quotazioni iperboliche, c'è forse il rischio di una bolla nei prezzi? Rispetto al passato vi è un fattore nuovo che incide sulle quotazioni: è aumentato enormemente il bacino dei collezionisti. Non più solo europei e americani, non più solo russi e magnati dell'Est. Sono arrivati sul mercato gli asiatici e i protagonisti della Silicon Valley. Ma chi acquista un'auto d'epoca, magari un esemplare che costa milioni di euro, dove la porta per un restauro?

Nel settembre 2015 a Parigi ci fu, come consuetudine, il massimo riserbo sull'acquirente che si aggiudicò per 16 milioni di euro la splendida e impolverata Ferrari 250 GT California Spider del 1961 appartenuta ad Alain Delon, ma una certezza fu subito palese: l'auto per essere restaurata venne portata in Italia, nel Modenese. E dove altrimenti? I collezionisti di tutto il mondo hanno dei punti di riferimento strategici e molti di questi si trovano in Emilia. Nella Motor Valley dove le Ferrari, le Lamborghini, le Maserati sono nate (e continuano a essere mirabilmente fabbricate), insomma nella terra dove le auto non sono solo mezzi di trasporto, ma vere e proprie opere d'arte, in questa terra piena di eccellenze vi sono gli specialisti in grado di curare queste opere d'arte. In nessun posto al mondo come nel territorio che va da Bologna a Reggio Emilia vi sono tanti «custodi» di un sa-



pere antico: restauratori che uniscono grandi capacità artigianali a un bagaglio di esperienze uniche. Siano essi maghi della meccanica, della carrozzeria o talenti nella ricomposizione dei pezzi, tutti conservano fervidamente la passione per le auto come l'antico fuoco nel tempio di Vesta a Roma. Non c'è bisogno di «Industry 4.0» per i restauratori di auto: possono essere affiancati dalle più moderne tecniche diagnostiche, dai più moderni software ma non possono essere sostituiti perché è l'intuito personae a essere fondamentale; sono la passione e le competenze acquisite con la lunga esperienza a fare la differenza. Sono quelle esternalità posi-

ve che rendono unici i territori emiliani, concetto caro all'economista Giacomo Becattini. Nella bassa reggiana, un piccolo paese come Cadebolsco di Sotto è una tappa obbligata per i possessori di Ferrari di ogni epoca e tipo: si va dalla Carrozzeria Bonini come nelle migliori cliniche mediche mondiali. A Rubiera invece si va dalla Autocarrozzeria Garuti. Nella bassa modenese si va a Soliera da Darles Bussetti, che cominciò a lavorare nel 1964 nella famosa carrozzeria Sport Cars di Piero Drogo. Altra tappa obbligata è la celebre Carrozzeria Cremonini a Lesignano. A Bastiglia vi è la Carrozzeria Auto Sport di Franco Bacchelli e Roberto Villa: furono loro a restaurare la Ferrari 275 GTB/4 del 1967 ap-

Storia
La Lamborghini 350 Gtv disegnata da Franco Scaglione e presentata nel 1963 al Salone dell'automobile di Torino come prototipo, al prezzo di 5.800.000 lire

partenuta a Steve McQueen, che la ricevette nel 1968 a San Francisco sul set del film poliziesco *Bullitt*. A Montale di Castelnuovo Rangone, invece, c'è la Carrozzeria Brandoli: una storia avvincente quella di Egidio Brandoli, dove l'esperienza sul campo si sposa con la leggenda della casa di Maranello. Brandoli entra all'Officina Scaglietti di Modena poi, non resistendo al fascino delle Rosse, passa dalla meccanica alla carrozzeria e dal 1963 al 1980 contribuisce alla realizzazione di straordinarie fuoriserie, lavora sui prototipi sotto lo sguardo attento di Enzo Ferrari, diventa vice-capo della Scaglietti; nel 1980 fonda la sua officina affiancato dalla famiglia, in particolare dal figlio Roberto: quella del restauro è un'arte che si trasmette da padre in figlio.

Per i collezionisti di auto d'epoca l'Emilia è una grande Valle della Loira, dove sono le officine specializzate le tappe obbligate. Certo questo «sapere antico», questa vera e propria cultura del restauro andrebbe maggiormente valorizzata, andrebbe trasmessa alle nuove generazioni. Si potrebbe pensare ad una scuola di restauro, a un percorso formativo che parta dagli istituti tecnici per continuare con un corso universitario: è un progetto che la Regione Emilia Romagna deve saper cogliere attivando subito una cabina di regia. La passione per le auto che regna nella Motor Valley è un fuoco che va mantenuto vivo.

Giovanni Fracasso
© RIPRODUZIONE RISERVATA

GRATIS

Invito ALLA PROVA

CONSEGNANDO L'INVITO ALLA PROVA POTRETE USUFRUIRE DI PARTICOLARI CONDIZIONI DI ACQUISTO

MAICO UDITO sereno

PROGRAMMA UDITO sereno

Da inviare compilato a Emilfon, Piazza dei Martiri 1/2 (BO) Tel. Numero Verde 800-213330 o consegnare compilato al centro Maico più vicino

MAICO Centri acustici

GRATIS INVITO ALLA PROVA DEI NUOVI APPARECCHI ACUSTICI MAICO.

LA PRESENTE PER CHIEDERVI LA PROVA GRATUITA DEI NUOVI APPARECCHI ACUSTICI PRESSO LA FILIALE MAICO DELLA MIA CITTÀ, SENZA NESSUN OBBLIGO NÉ IMPEGNO DA PARTE MIA.

☐ Presso la nostra filiale

☐ Richiedo la prova gratuita direttamente a casa mia.

NOME _____

COGNOME _____

INDIRIZZO _____

CAP _____ CITTÀ _____

TELEFONO _____ ETÀ _____

PROFESSIONE _____

QUESTO MESE ANCORA PIU' CONVENIENTE

Cell. 347-2693518

NUMEROVERDE 800-213330

MAICO

BOLOGNA
Piazza dei Martiri, 1/2
Tel. 051 249140 - 248718 - 240794

BOLOGNA
Via Mengoli, 34 (di fianco alla Asl)
Tel. 051 304656

BOLOGNA
Via Emilia Ponente, 16/2
Tel. 051 310523

BOLOGNA
San Lazzaro Di Savena
Via Emilia, 251/D
Tel. 051 452619

ADRIA
Corso Mazzini, 78
Tel. 0425 908283

CARPI
Via Fassi, 52/56
Tel. 059 683335

CASTELFRANCO EMILIA
Corso Martiri 124
Tel. 059-928950

CENTO
Corso Guercino, 35 (Corte del teatro)
Tel. 051 903550

CESENA
Via Finali, 6 (Palazzo Barriera)
Tel. 0547 21573

FAENZA
Via Oberdan, 38/A (di fronte al parco)
Tel. 0546 621027

FERRARA
Piazza Castello, 6
Tel. 0532 202140

FORLI'
Via Regnoli, 101
Tel. 0543 35984

MODENA
V.le Menotti, 15-17-19 (Ang. L.go Garibaldi)
Tel. 059 239152

MODENA
Via Giardini, 11
Tel. 059 245060

RAVENNA
Piazza Kennedy, 24 (Galleria Rasponi)
Tel. 0544 35366

REGGIO EMILIA
Viale Timavo, 87/D
Tel. 0522 453285

RIMINI
Via Gambalunga, 67
Tel. 0541 54295

ROVIGO
Corso del Popolo, 357 (angolo Via Toti)
Tel. 0425 27172

SASSUOLO
Viale Gramsci, 15/A
Tel. 0536 884860

INNOVATORI

Il **vetro** smart che illumina la casa a giorno

La bolognese Essenza punta tutto sulla tecnologia Zero Frame per rivoluzionare il settore serramenti. Obiettivo: assumere operai specializzati, conquistare il mercato interno e triplicare la produzione

Più luce, più design, meno telaio standard. Il brand Essenza punta a scrivere il futuro dei serramenti con il «vetro intelligente». Stile minimalista, frutto dell'incontro tra artigianato e ingegneria, in Essenza il vetro non è più una parte della finestra, ma è la finestra stessa. Questa è l'intuizione che ha portato l'azienda di Medicina (Bologna) a intraprendere una vita propria sganciandosi dal Gruppo GSG International Spa da cui era nato nel 2010.

L'ad Marco Lambertini spiega le ragioni di questa scelta strategica. «Il prodotto è così importante e innovativo che merita una struttura propria senza essere distratta da altre attività. Crediamo nel prodotto e nella tecnologia Zero Frame e riteniamo meriti un contenitore ad hoc, con personale ad hoc per dargli la giusta importanza». Così, da gennaio 2016, Essenza è una realtà aziendale autonoma. La sua mission è quella di sviluppare e applicare una continua ricerca e sperimentazione dando vita a prodotti nei quali le esclusive lavorazioni artigianali si affiancano e dialogano con tecniche industriali all'avanguardia. Artigianalità e ingegneria sono i settori chiave per la ditta. «Mi sto im-



Soluzione
Una delle nuove finestre di Essenza che permette di illuminare meglio locali domestici come il salotto

pegnando — rivela Lambertini — quasi al 100% nella ricerca e sviluppo. Su 15 addetti, 5 sono dedicati a questo settore e sono impiegati soprattutto nello sviluppo del prodotto. In questo momento il nostro obiettivo è quello di poter assicurare a questo settore almeno il 20% del fatturato che andremo a realizzare

quest'anno». Nessuna esitazione alla domanda sul raggiungimento del pareggio dei costi: «Puntiamo a raggiungere il break even quest'anno».

La tecnologia Zero Frame è stata presentata sul mercato a ottobre scorso. Tra le novità la maggiore trasparenza del vetro che permette un significativo

aumento del 20% di passaggio della luce rispetto a quello di una finestra comune. Essenza realizza serramenti e persiane di alta qualità pensate per trovare la massima espressione in prestigiosi progetti residenziali e contract firmati da architetti e progettisti che ne sappiano apprezzare le prestazioni e l'esteti-

ca. Sono tutti prodotti pensati per una clientela di fascia alta, perciò la vendita diretta è affidata agli showroom.

Il 55enne Lambertini punta a triplicare la produzione, un traguardo che passa per l'assunzione di manodopera specializzata. «Saremo obbligati dai fatti ad assumere e incrementare la ca-

pacità produttiva anche perché i nostri serramenti sono fatti ancora in modo prettamente manuale; cercheremo manodopera specializzata perché abbiamo solo serramentisti evoluti che lavorano per noi». Conquistare il pubblico italiano è il target per il primo anno di vita di Essenza. «Puntiamo a realizzare 4.000 metri quadri di serramenti da "piazze" nel mercato interno. Noi produciamo prodotti su misura in cui il costo del trasporto incide molto se ragioniamo in un'ottica di esportazione — annuncia — Per ora non siamo ancora orientati fuori dai confini perché in una fase iniziale vogliamo rispondere bene alle esigenze del nostro mercato. Per ora la priorità è mettere a punto la tecnologia, il prodotto e essere un'azienda di successo qui».

Panorama completamente stravolto già nel breve periodo. «Vedo un'azienda completamente diversa tra cinque anni — rivela Lambertini — deve aver fatto il salto di qualità sia multinazionale che produttivo. Vogliamo ridurre il costo del prodotto con forti investimenti industriali che si basano sulla costruzione del vetro. Non un vetro qualsiasi, ma il nostro vetro intelligente».

Alessandro Mazza

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LE OCCASIONI A KM ZERO

• QUBO Dynamic 1.4 **METANO**



a partire da
€ 13.200
su strada
passaggio compreso
FINO ESAURIMENTO SCORTE

• PANDA EASY 1.2

BENZINA

a partire da
€ 9.500

su strada
passaggio compreso
FINO ESAURIMENTO SCORTE



FINANZIAMENTO PERSONALIZZATO
FINO A 10.000* € - FINO A 60 MESI* CON
incluso incendio, furto, gap e marchiatura

*fogli informativi per le pratiche di finanziamento presso la concessionaria

RAVENNA - Via Trieste, 227 - Tel. 0544 289311 · LUGO - Via Nuova Fiumazzo, 1 - Tel. 0545 35999 · CERVIA - Via Palazzone, 29 - Tel. 0544 973665

www.sva-group.it

TERRITORI E CITTÀ

Immobili, da Reggio a Bologna effetto **bolla**

La rivalutazione del passato pagata con un crollo post crisi. Oggi prezzi d'occasione in regione

Chi sono



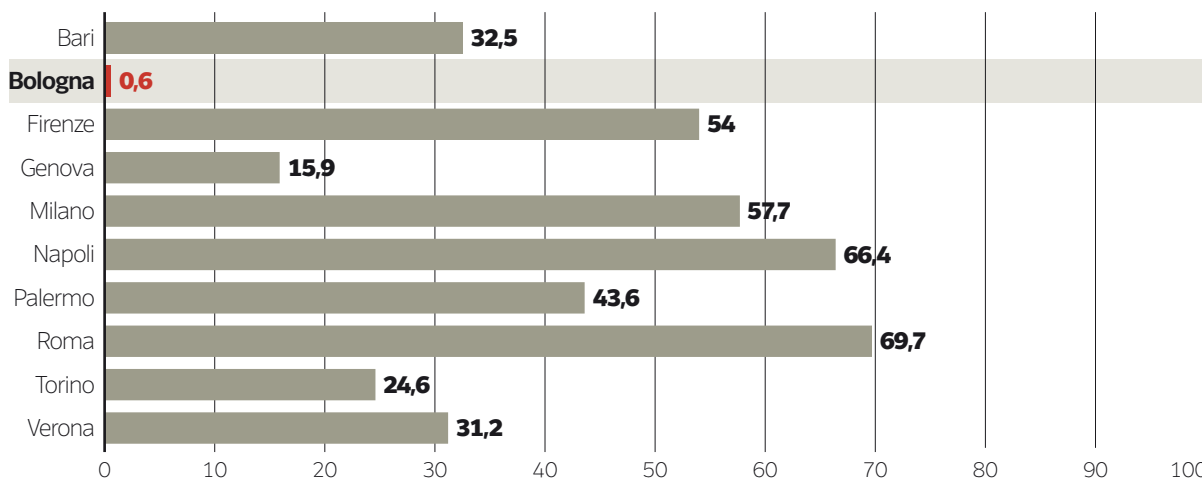
Andrea Volta, presidente di Legacoop Emilia Ovest;
Giovanni Torri, presidente Ance Emilia-Romagna

Che il mattone sia ancora da considerarsi un bene rifugio in Emilia-Romagna è tutto da vedere. Il rischio è svendere a prezzi di saldo. E se i privati possono attendere tempi migliori, le società immobiliari devono spesso vendere a tutti i costi spingendo il mercato in una spirale negativa.

Secondo un'analisi di Tecnocasa, gli immobili della via Emilia dal 2007 hanno visto crollare il loro prezzo facendo registrare una rivalutazione negativa che in alcuni casi ha superato il 50%. A guidare la classifica regionale c'è Reggio Emilia dove la perdita è stata del 58,1%, seguita da Parma con il 48,5%, Modena 46,7% e Bologna 45,5%. Proprio la città felsinea è quella a cui spetta la maglia nera a livello nazionale, tra i vari capoluoghi di regione, dove, secondo gli analisti di Tecnocasa, la bolla immobiliare aveva raggiunto dimensioni spropositate prima di esplodere. Le cause sono da ricondurre alla crescita incontrollata, rispetto al resto d'Italia, dei prezzi delle case avvenuta tra il 1998 e il 2005. Spulciando nel report viene fuori che nel primo semestre del 2006 la rivalutazione degli immobili sotto le Due Torri è stata dell'86,5%. Superata solo dal 102,5% di Parma. Ciò vuol

Il borsino della casa

Variazione percentuale dei prezzi degli immobili dal 1998 al primo semestre 2015



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

dire che chi ha acquistato prima del 1998 per poi rivendere nel 2006 ha guadagnato più del doppio. A interrompere questo trend ci ha pensato l'arrivo della crisi economica che oltre a incidere sulla disponibilità di spesa delle famiglie ha anche contratto la domanda d'investimento legata al mattone.

«Molti fabbricati realizzati durante la fase d'espansione del settore sono rimasti invenduti e nel tempo si sono accumulati — spiega Giovanni Torri, presi-

dente Ance Emilia-Romagna — chi ne aveva la proprietà si è ritrovato sul groppone un capitale immobilizzato mentre le banche gli chiedevano di rientrare dei prestiti. Il risultato è stato una svendita pur di realizzare. Oggi ci troviamo ancora in un mercato depresso e per chi decide di comprare casa è un affare».

I dati sulle compravendite, infatti, nell'ultimo periodo hanno fatto registrare un aumento (a Bologna si è avuta nel 2015

una variazione del più 4,2% rispetto all'anno precedente) che nel lungo periodo potrebbe far risalire il valore degli immobili. «Con il ridursi dell'invenduto i prezzi potrebbero tornare a crescere per poi stabilizzarsi — continua Torri —. Ciò avrebbe un effetto positivo anche per il settore delle costruzioni che vive da troppo tempo un periodo di profonda crisi». Una situazione che nell'ultimo anno ha visto sparire, in Emilia-Romagna, 1.552 aziende.

«Per uscirne occorre pensare a un piano d'investimento pubblico che ridia slancio al mercato interno — precisa Andrea Volta, presidente di Legacoop Emilia Ovest — Non si tratta di costruire nuove opere ma di concentrarsi anche sulla manutenzione delle infrastrutture esistenti».

Intanto qualche segnale positivo nel settore delle costruzioni sembra iniziare a intravedersi, anche se per ora riguarda solo le piccole aziende. Secondo un'analisi realizzata da Camere di commercio e Unioncamere Emilia-Romagna il 2015 si è chiuso con un aumento del volume d'affari dell'1,9% rispetto all'anno precedente, facendo registrare il primo anno di crescita dal 2007. A influire la ricostruzione post sisma, gli incentivi alla ristrutturazione e l'aumento dei mutui concessi alle famiglie che hanno favorito il ripresentarsi della domanda nonostante la restrizione del credito alle imprese del settore e i limiti alla spesa pubblica. Questa tendenza ha interessato le piccole imprese (più 2,1%) e quelle medie (più 2,7%), mentre l'andamento degli affari è rimasto negativo per le aziende con più di 50 dipendenti (meno 0,8%).

Dino Collazzo

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PEUGEOT DÀ VALORE AL TUO USATO.

PASSA A PEUGEOT,

IL TUO USATO VALE IL 30% IN PIÙ

rispetto alla quotazione Quattroruote di gennaio 2016.



PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL Valori massimi: consumi ciclo combinato ed emissioni CO₂ rispettivamente: 4,5 l/100 km e 104 g/km per 208 GT Line; 5,6 l/100 km e 130 g/km per 308; 4,9 l/100 km e 114 g/km per 2008; 5,2 l/100 km e 120 g/km per 3008.

Anche Domenica 20

Peugeot supervaluta il tuo usato il 30% in più rispetto alla quotazione Quattroruote di febbraio. Offerta valida fino al 31 marzo 2016 per una vettura usata con valore di ritiro massimo di Euro 8.000, secondo i parametri di valutazione di Quattroruote. Immagine inserita a scopo illustrativo.

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

AUTOFRANCE
BY CAMPANIGROUP

VIA DEL CARROZZAIO, 2
VIA CADUTI DI AMOLA, 6

ZONA ROVERI
BORGO PANIGALE

TEL. 0516036940
TEL. 051406991

FOOD VALLEY

Agli investitori piace anche il Lambrusco Ma in regione il **mercato** resta chiuso

Servirebbero capitali e aggregazioni per esportare, però i viticoltori non sono pronti

Cresce il vino italiano oltre i confini. Secondo uno studio condotto da Mediobanca «nell'ultimo decennio le esportazioni sono aumentate del 23% e in valore addirittura dell'84,3%». La metà di questo successo è trainato ancora da aziende vitivinicole di piccole dimensioni, forti di un brand che ha saputo farsi strada molto spesso da solo raggiungendo traguardi lontani «con quote di export che ormai sfiorano mediamente il 60% dell'intero fatturato».

E l'Emilia-Romagna si piazza bene. Lo dice l'autorevole rivista **Wine Spectator** (più di 2 milioni e mezzo di lettori nel mondo) che nel numero di marzo dedica ampio spazio alla cantina reggiana **Lini 910**, selezionata dai critici americani al vertice dell'Italia enoica per la quinta edizione di OperaWine (evento che il 9 aprile aprirà il Vinitaly), insieme ad altre due aziende emiliano-romagnole: **Ermete Medici e figli** (Reggio) e **Drei Donà Tenuta La Palazza** (Forlì). «Vogliamo essere "food friendly"; vendiamo in trecento punti vendita solo a New York e il nostro vino — ne va fiera **Alicia Lini** — lo possono bere tutti». La sua famiglia da cinquant'anni sperimenta e ricerca. «Così è nato il lambrusco "spumantizzato" lavorato con il metodo classico o il pinot nero con tecniche antiche, che è leggermente velato e volutamente imperfetto».

«Esportiamo circa il 70% in settanta Paesi», ribatte **Alberto Medici** che è entrato nella prestigiosa lista per il secondo anno consecutivo con il Lambrusco Concerto, un'edizione limitata legata al ventesimo anniversario di produzione. Un percorso non facile, soprattutto «quando le barriere protezionistiche giocano a sfavore com'è successo un anno fa in Thailandia dove dalla sera alla mattina sono quadruplicati i dazi doganali».

L'ultima fotografia del Censis dice chiaramente che i risparmiatori sono sempre più disorientati e tentati dal nascondere i soldi nel materasso. Poi aggiunge: «se avessero una "som-

L'indagine

I risparmi degli italiani 2009 - 2014

- oggetti di valore **+8,1mld**
- contante **+11,9mld**
- depositi bancari **+61mld**
- risparmi postali **+46,7mld**
- titoli di stato **-17,2mld**
- obbligazioni bancarie **-144,7mld**

Fonte: Censis - Mediobanca

Dove investirebbero gli italiani i loro risparmi

valori in percentuale

in aziende informatiche

19

nell'industria alimentare e vitivinicola italiana di qualità

30,6

in grandi aziende multinazionali

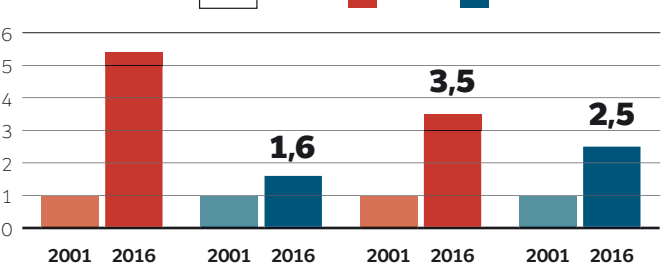
7,9

in una loro iniziativa nuova o da rilanciare

42,5

Il confronto

1 euro Vino Borse mondiali



L'investimento in vino è più redditizio del **160%** rispetto a quello finanziario

centimetri

metta" da parte la investirebbero in una loro iniziativa (42,5%) e in cima ai desiderata c'è l'industria alimentare e vitivinicola di qualità: ben il 30,6% degli italiani». «Non mancano le richieste da parte di nuovi soci anche americani e tedeschi — replica Medici. Noi abbiamo fatto una scelta diversa, facendo entrare nella compagine societaria il gruppo Cevico che produce sangiovese e trebbiano così da abbracciare un'ampia gamma di vini regionali».

Adesso non resta che rafforzare l'identità del territorio perché vendere all'estero il vino dell'Emilia-Romagna e quello della Toscana, si sa, non è la stessa cosa. «Per un mese ho inserito le mie etichette tra quelle toscane nella carta dei vini di un noto ristorante di Chicago. Risultato: gli ordini sono quintuplicati», spiega **Enrico**

Drei Donà che da anni è presente ad OperaWine con il Sangiovese Pruno Riserva e commercializza il 60% all'estero (in primis Usa, Canada, Germania e Giappone).

«Di risparmiatori interessati, ce ne sarebbero eccome. Però siamo un'azienda familiare e tale vorremmo rimanere». Un terreno, dunque, non fertile per chi si volesse avvicinarsi alle vigne emiliano-romagnole. «Molte aziende vitivinicole sono cantine sociali o cooperative, altre appartengono alla famiglia da generazioni. Il mercato è chiuso, a meno che uno non voglia uscire per svariati motivi tra cui la mancanza di ricambio generazionale. Comunque è in atto un accorpamento tra cantine; un rafforzamento della dimensione aziendale» osserva il presidente dell'Enoteca regionale di Dozza, **Pierluigi Sciolette**.



Pantini (Nomisma)

La compagine imprenditoriale dell'Emilia-Romagna si fonde con il sistema cooperativo, tuttavia ci sono piccole cantine in grave difficoltà disposte a cedere tutto

E **Denis Pantini**, direttore area agroalimentare di **Nomisma**, entra nel dettaglio: «La compagine imprenditoriale dell'Emilia-Romagna si fonde con il sistema cooperativo, che trasforma oltre il 70% delle uve, tuttavia ci sono piccole cantine in grave difficoltà disposte a cedere tutto (l'ingresso nel capitale presuppone infatti dimensioni almeno medie)». Causa: il crollo dei consumi quotidiani pro capite — dal 1993 ad oggi coloro che bevono più di mezzo litro al giorno sono passati in Italia da 4.000.000 a 1.300.000 (fonte Wine Monitor Nomisma) — e lo sbocco sui mercati esteri che rimane per molti irraggiungibile. «Qualche chance — sottolinea Pantini — potrebbe averla sicuramente un vino di grande qualità capace di identificarsi con il territorio, ma può la nostra regione vantare lo stesso appeal delle colline delle Langhe o del Chianti?». E questa capacità di attrarre investimenti «conta ancora di più se a farsi avanti è un "hobbista" che non vuole necessariamente trarre profitto dalla "sua" vigna».

Ba. Be.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fondi europei

Pesca



In arrivo 39,5 milioni Caselli: «Un risultato superiore a tutte le nostre aspettative»

Risorse per 39,5 milioni di euro in arrivo in Emilia-Romagna dal Fondo europeo per gli affari marittimi e la pesca 2014-2020 (Feamp).

Il settore potrà contare su circa 24,5 milioni in più rispetto al periodo 2007-2013. «Si tratta di un risultato superiore alle migliori aspettative — osserva l'assessore regionale all'Agricoltura — lo abbiamo raggiunto facendo valere criteri oggettivi di riparto che hanno premiato quelle regioni in cui la pesca ha un impatto maggiore, a partire dall'Emilia-Romagna». «Considerando anche il cofinanziamento dei privati possiamo calcolare che le risorse movimentate arriveranno a circa 65-70 milioni di euro. Un risultato — aggiunge Caselli — che dà l'opportunità per costruire una nuova stagione di sviluppo e di rilancio per il settore, insieme agli enti locali del territorio, le Marinerie, le associazioni della pesca». Con il cofinanziamento statale (35%) e quello della stessa Regione (15%) il settore potrà contare da qui al 2020 su 39,5 milioni di euro. Del tesoretto complessivo 11,2 milioni di euro andranno per la pesca sostenibile e competitiva; 14,3 per lo sviluppo dell'acquacoltura; 5,8 per l'occupazione e sviluppo territoriale; 6,3 per la commercializzazione e trasformazione; 1,9 infine per l'assistenza tecnica, a supporto dell'attuazione e della diffusione degli interventi.

Alessandro Mazza

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'agenda

● 14 marzo
Alle 16.45 ala Sala incontri di Nomisma (Palazzo Davia Bargellini, Strada maggiore 44, Bologna) l'incontro «Investimenti diretti esteri: Emilia-Romagna Best practice italiana?»

● 14 marzo
A Bologna dalle 14 presentazione del libro «Riconoscersi, esprimersi, trovarsi, evolversi - Come, perché e soprattutto con chi fare una rete d'impresa» (Franco Angeli) di Ivano Corsini, Fabio Giovannini e Paolo Vergnani alla libreria Coop Ambasciatori in via Orefici 19

● 14 marzo
All'Università di Parma presentazione alle 10.30 del progetto «Poli Innohub, Country FoodLabs e Techmed»

● 15 marzo
A Ferrara la conferenza dalle 14 «Design in Italia oggi. Luoghi comuni e mestieri speciali» al Salone d'onore di Palazzo Tassoni Estense in via Ghiara 36

● 15 marzo
Alla Camera di commercio di Reggio Emilia il seminario «Investire in startup e pmi innovative» rivolto ad imprenditori, consulenti e finanziatori interessati ad approfondire questi aspetti. Alle 15 in piazza della vittoria 3

Stagione per stagione

di **Barbara Bertuzzi**

Corimbo di qualità e colore bianco candido Così cresce il **cavolfiore** di qualità

Il clima di quest'inverno pazzo ha regalato cavolfiori bianchi in pieno campo, anzi tempo e stranamente, anche in Emilia-Romagna. Così chi ha tentato il cosiddetto ciclo tardivo (da 150 a 240 giorni) con trapianto a partire dalla metà agosto e raccolta prevista verso la fine di marzo, si è ritrovato a raccogliere un mese prima. «Un corimbo perfetto, bianco e compatto» assicura Moreno Morisi da Bentivoglio (Bologna). Il sapore? «Buono, dolce e croccante da mangiare anche in pinzimonio». Peccato, però, «che non ci sia il prezzo al mercato all'ingrosso per i nostri produttori», fanno sapere dal Caab di Bologna, «causa l'offerta abbondante proveniente dalla Campania, dalla Puglia, dalla Calabria e soprattutto dalle Marche dove il raccolto è stato di gran lunga anticipato rispetto all'anno scorso». Morale: le quotazioni non superano i 50 centesimi al

chilo. «Una miseria» sbotta l'agricoltore Morisi che pensava di realizzare «almeno 1 euro e mezzo».

«Il cavolo bianco in regione viene prodotto per l'80% nel periodo da settembre a novembre poi da maggio a giugno» spiega il crop manager della Bejo Italia Massimo Della Pasqua. «Altri tentativi sono un vero rischio di mercato: troppi infatti gli arrivi dagli areali del Centro-Sud Italia».

«La superficie coltivata in Emilia Romagna è di circa 150 ettari» dà la dimensione il responsabile orticolo del CRPV di Cesena, Vanni Tisselli. La maggior parte è destinata al mercato del fresco con una pezzatura richiesta che solitamente non supera il chilo e tre; l'industria di trasformazione del surgelato invece lavora anche cavolfiori di 1,6-1,8 chili prediligendo varietà idonee cioè che non perdono la fluorescenza». «Stiamo assi-



La pianta

Verdura tipicamente invernale il cavolo o cavolfiore bianco è una delle varietà più comuni di cavolo. Si presenta di forma tondeggiante e colore bianco ha infiorescenza compatta di peso variabile tra 1 e 1,5 chilogrammi

stendo — continua Tisselli — all'avvio della coltivazione del cavolo bianco in nuove aziende orticole dedite alla vendita diretta perché dal punto di vista agronomico la coltura non ha esigenze particolari ed è facile da gestire».

Intanto la ricerca genetica va avanti, spinta dall'interesse dei vari paesi. «La superficie mondiale è importante, sui 20.000.000 ha — conferma Della Pasqua — e si cercano nuove varietà in grado di coprire tutti i cicli, dai 60 ai 240 giorni». Le caratteristiche? «Piante che siano tolleranti all'Alternaria (per evitare che il corimbo si macchi provocando marciumi di colore bruno) e alla batteriosi Xanthomonas (per prevenire il rischio di rinsecchimento). L'aspetto ideale? «Un corimbo di qualità, colore bianco candido, compatto, piuttosto liscio e regolare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARGO TRACTORS. UNA STORIA DI SUCCESSO TUTTA ITALIANA.



La storia di Argo Tractors è una storia tutta italiana,
fatta di persone, di passione e di innovazione.

Un viaggio nel tempo scandito da tanti trattori di successo che hanno accompagnato
e accompagnano nel proprio lavoro, intere generazioni di agricoltori.

Oggi Argo Tractors guadagna quote di mercato in Italia e all'estero e continua
ad espandersi nel mondo, contribuendo a promuovere il meglio del "saper fare" italiano.
Quello vero.



McCORMICK *Landini*® *VALPADANA*



OPINIONI & COMMENTI

L'analisi

Vocazione industriale diffusa

SEGUE DALLA PRIMA

Un qualunque elenco di questi segnali e di queste eccellenze corre il rischio di essere largamente incompleto, ma possiamo dire che trova certamente conferma quella «vocazione industriale diffusa» di cui scriveva nel 1997 Vera Zamagni.

Ora, un'economia regionale che pesa meno del 10% sul Pil italiano vede la sua incidenza salire — e non di poco — in tutte le variabili che hanno a che fare più direttamente con l'attività d'impresa. Si pensi alle «medie imprese industriali» (indagine Mediobanca-Unioncamere), sotto molti profili la parte più dinamica del capitalismo italiano del XXI secolo: sono, qui da noi, 492 su 3.265 pari al 15%. Si pensi, ancora, alle «principali 2055 società italiane» (indagine Ufficio studi Mediobanca): il 12% del totale sono emiliano-romagnole, valore che cresce al 14% per quelle manifatturiere. Si pensi, infine, ai «distretti industriali» (Monitor dei Distretti di Intesa Sanpaolo): fra i 20 censiti in regione, vi sono due autentici colossi — il distretto delle piastrelle di Sassuolo e quello delle macchine per imballaggio di Bologna — che realizzano un export compreso fra i 2,5 e i 3,0 miliardi di euro. E così si potrebbe continuare richiamando le straordinarie performance dei nuovi distretti-poli tecnologici, primo fra tutti quello del biomedicale di Mirandola, e l'attivismo delle nostre imprese della meccanica raffinata capaci di mettere a segno importanti acquisizioni in terra di Germania.

C'è una morale della favola? Crediamo di sì, e una possibile risposta ci è suggerita da un incontro («Per una manifattura di qualità») che presso l'Università di Parma abbiamo organizzato con tre eccellenze dell'industria parmense quali Barilla, Chiesi Farmaceutici e Dallara Automobili. Sebbene diverse fra loro per settore d'attività e classe dimensionale, esse condividono una strategia capace di mettere insieme gli investimenti in conoscenza (R&S, capitale umano, marchi), l'apertura al mondo (esportazioni e investimenti diretti esteri) e un profondo legame col territorio d'origine. Sono tante, lungo la Via Emilia, storie di successo così.

Franco Mosconi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le lettere

vanno inviate a:

Corriere di Bologna
Via Baruzzi 1/2,
40138 Bologna
e-mail: lettere@
corrieredibologna.it
Fax: 051.3951289
oppure a:
andrea.rinaldi@rcs.it
mdeggiesp@gmail.com



Il controcanto di Massimo Degli Esposti

BASTERÀ UNA HOLDING A SALVARE LE NOSTRE FIERE?



Del gran caos in cui è precipitata Bologna Fiere Spa con le dimissioni dell'intero cda contro il presidente (ex) Duccio Campagnoli, i normali cittadini, e noi tra questi, avranno capito poche cose. Sicuramente che l'uomo ha un caratteraccio: l'atto finale, il «muoia Sansone con tutti i filistei» di mercoledì scorso, lo dimostra. Per questo nessuno poteva più sostenerlo. Né i soci privati a cui fu imposto, né quelli pubblici che lo imposero, l'hanno appoggiato fino a ieri e ora acconsentono a far saltare il tavolo pur di scaricarlo. Su tutto il resto è nebbia. Manca soprattutto una soluzione alter-

nativa ai molti problemi che mettono a repentaglio il futuro del secondo polo fieristico italiano. Si invocano nuove idee e nuove strategie, ma nessuno sa dire quali. Nessuno nega l'urgenza di un restyling del quartiere, pena la perdita di manifestazioni chiave come l'Eima e il Cersaie, con il Cosmoprof che si aprirà a giorni, uniche perle vere rimaste in una collana di perline di vetro.

Per realizzarlo servono 70 milioni, cioè l'aumento di capitale che Campagnoli chiedeva da tempo, che gli fu negato e che oggi sembra resuscitato, ma in versione mini poiché nessuno è dispo-

Piazza Affari

di Angelo Drusiani

Commesse rilevanti: Seguire Cmc



S spesso le difficoltà si superano con l'inveniva o l'innovazione. La Cooperativa Muratori e Cementisti, CMC Ravenna, ha già avuto occasione di convivere con il mercato finanziario. A luglio 2014 collocò un prestito obbligazionario con cedola fissa 7,50% e scadenza 1 agosto 2021. Il colosso delle costruzioni raccolse 300 milioni di euro. Se si pensa ai tassi di mercato odierni, l'indebitamento viene pagato a caro prezzo. Complice il basso rating attribuito all'emittente, singola B. La recente riunione del consiglio di amministrazione dell'azienda ha sondato le alternative a una raccolta di fondi tanto costosa. La strada più immediata, anche se relativamente complessa dal punto di vista burocratico per le procedure di ammissione, è l'approdo a Piazza Affari. La quotazione in Borsa rappresenta una buona opportunità non solo per l'azienda, ma soprattutto per gli investitori. Sempre alla ricerca di strumenti da immettere in portafoglio e che consentano di diversificarne le caratteristiche degli strumenti stessi e i debitori. E a questa possibile soluzione, CMC sta già pensando. Un anno difficile per il comparto delle costruzioni,

come quello appena chiuso (non che questo si presenti meglio!), ha visto il fatturato dell'azienda romagnola chiudere a 1,1 miliardi di euro, con una prevalenza dell'attività effettuata oltre confine. In Italia, infatti, l'azienda ha ottenuto lavori per circa 485 milioni di euro. Gran parte dei quali da partecipazioni societarie o subentri in contratti risolti per le ragioni più varie da altri appaltatori. Molto interessante il valore del portafoglio ordini acquisito lo scorso anno e pari a 1,6 miliardi di euro. Ora il portafoglio ordini stesso ammonta a complessivi 3,5 miliardi di euro. La proiezione del fatturato vede il 2018 a 1,4 miliardi di euro, sempre più realizzati all'estero. Se nel 2015 CMC ha realizzato alcuni padiglioni all'Expo, quest'anno l'impegno sarà in Svezia, due gallerie stradali previste nella tangenziale di Stoccolma e pure due impianti idroelettrici in Kenia e un molo nel Porto di Palm Beach. L'elenco potrebbe continuare. Una volta sul mercato le azioni di CMC, che opera in 25 Paesi, saranno una buona opportunità d'investimento. Continuate a seguire le vicende dell'azienda romagnola!

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intervento

Referendum «No triv», se rischia di scomparire un intero distretto

SEGUE DALLA PRIMA

Per capirci: chiudiamo l'offshore, ma sappiamo già come reimpiegare la manodopera e in che settore riposizionare le imprese. Altrimenti si assiste a drammi sociali, a depauperizzazione di territori, a creazione di precarietà.

Dobbiamo costruire un percorso che ci porti in un futuro dove utilizzeremo solo fonti rinnovabili, come previsto dalle linee guida presentate dalla Commissione Europea in materia di sicurezza energetica dello scorso 16 febbraio 2016, ma un passo alla volta, senza strappi, senza soluzioni ideologiche. Sapendo che l'utilizzo del gas naturale, soprattutto come dice

l'Unione europea quello di produzione nazionale, in questa transizione, è indispensabile per le nostre esigenze energetiche. Di fronte a una tendenza a distruggere senza costruire, è mia convinzione che occorra una reazione: per questo ho iniziato a girare per l'Italia sostenendo le ragioni dei lavoratori e delle imprese dell'oil&gas. Cerco di affrontare le questioni che ritengo importanti per definire meglio di cosa stiamo parlando. In primo luogo, stiamo rischiando una vera e propria «morte annunciata di un distretto industriale» che coinvolge le imprese della cantieristica navale e dell'impiantistica.

Un declino che secondo i dati Unioncamere è

definito da una contrazione di 15.000 posti in tutta Italia nel periodo 2009-2014, soprattutto a scapito della cantieristica. Per rifarsi a un dato più recente, che riguarda l'impiantistica e la cantieristica offshore ravennate, negli ultimi 6 mesi quasi 900 persone su un totale di 6.700 hanno perso l'occupazione.

In questo momento il più grande alleato delle ragioni a sostegno delle estrazioni sono proprio i lavoratori impiegati direttamente o indirettamente nel settore, nel 2014 erano circa 140.000. Ritengo che debbano trasformare le proprie ragioni in consapevolezza e reagire con la stessa intensità e le stesse azioni messe in campo dai comitati «No triv».

Gianni Bessi
Consigliere Regione
Emilia-Romagna

© RIPRODUZIONE RISERVATA

sto a spendere. Nemmeno chi, e sono tanti, sulla Fiera ha abbondantemente lucrato. Insomma, passato Campagnoli, resta lo stesso schema di gioco. E restano senza soluzione gli stessi problemi: le carenze del sistema Bologna, l'insufficienza delle infrastrutture, l'impotenza di fronte alla concorrenza in dumping del colosso Milano, quella domestica delle più snelle Parma e Rimini e soprattutto quella delle fiere tedesche finanziate senza economie dal pubblico.

La Regione propone una holding che metta insieme i tre poli emiliano-romagnoli; come se tre realtà tutte con problemi di prospettiva unite facessero una forza anziché una tripla debolezza. È un'idea vecchia di otto anni, osteggiata da Parma, gelosa del suo Cibus, e snobbata da Rimini che ha già preso un'altra strada scegliendo di quotarsi in Borsa. Ci vorrebbe almeno un timoniere. Ma non si troverà mai finché BolognaFiere avrà tanti padroni quanti sono i soci (quindici in tutto, il principale, si fa per dire, la Camera di Commercio col 13,5% e l'ultimo, Carimonte holding, col 2,17%) e nessuno che comanda. Ben venga il ribaltone di mercoledì, dunque, se servirà a rimettere in discussione l'assetto societario e non solo a sostituire Campagnoli al timone di una barca che fa acqua.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fatti e scenari

Nasce il colosso della carne Nozze tra Cremonini e Unipeg Avrà il 30% del mercato italiano

Nasce in Emilia un nuovo colosso della carne. Uscirà dalle nozze fra il primo gruppo privato, la modenese Inalca di Luigi Cremonini, e il primo gruppo cooperativo, la Unipeg di Reggio Emilia. Fatturerà oltre due miliardi di euro (1,5 circa di Inalca e oltre 500 di Unipeg), avrà più di 13.000 dipendenti, controllerà il 30% circa del mercato italiano, ma potrà anche contare, grazie alle rete commerciale di Cremonini, su un'importante proiezione sui mercati esteri. Prende forma così il progetto di internazionalizzazione del Made in Italy lanciato un anno e mezzo fa dal Fondo strategico Italiano quando entrò con oltre 160 milioni di euro nel capitale della società modenese. Da allora il gruppo di Cremonini ha rilevato anche Manzot, aggiungendo altri 150 milioni al suo giro d'affari. Vedremo, quando a giorni sarà ufficializzata, le tecniche dell'operazione. Per Unipeg si tratterà in realtà di un salvataggio, dopo quattro anni di bilanci in perdita e un debito accumulato di oltre 100 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Presidente Luigi Cremonini di Inalca

Sostegno a famiglie e imprese Unicredit erogherà 12 miliardi Impieghi 2015 a +0,62%

Unicredit inietta nuova liquidità in regione. Nell'arco di tre anni l'istituto di credito erogherà oltre 20 miliardi di euro nella sola Region Centro Nord, 12 dei quali destinati all'Emilia-Romagna: 3 miliardi per le famiglie e 9 miliardi per le imprese. «Ma intendiamo continuare a svolgere il nostro lavoro andando oltre il tema del credito, accompagnando, ad esempio, circa 3.700 imprese emiliane romagnole su nuovi e più convenienti mercati esteri», aggiunge il regional manager Stefano Giorgini. Da Piacenza a Rimini per Unicredit gli impieghi sono cresciuti dello 0,62% superando quota 13 miliardi di euro nel 2015 (un dato che trova ancora maggiore evidenza nell'aumento dell'1,85% degli impieghi per le sole imprese Corporate), così come i depositi che registrano un aumento del 4,96% con poco meno di 13 miliardi di euro nel 2015. E ancora per le famiglie sono stati concessi finanziamenti pari a 292 milioni di euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CORRIERE IMPRESE

A cura della redazione
del Corriere di Bologna

Direttore responsabile:
Enrico Franco

Caporedattore centrale:
Simone Sabatini

RCS Edizioni Locali s.r.l.
Presidente:
Alessandro Bompieri
Amministratore Delegato:
Massimo Monzio Compagnoni

Sede legale:
Via Angelo Rizzoli, 8
20132 Milano

Testata in corso di registrazione
presso il Tribunale
Responsabile del trattamento
dei dati (D.Lgs. 196/2003):
Enrico Franco

© Copyright RCS Edizioni Locali s.r.l.
Tutti i diritti sono riservati. Nessuna
parte di questo quotidiano può essere

riprodotta con mezzi grafici, meccanici,
elettronici o digitali. Ogni violazione
sarà perseguita a norma di legge.

Stampa:
RCS Produzioni Milano S.p.A.
Via R. Luxemburg - 20060 Pessano
con Bornago - Tel. 02.6282.8238

Diffusione: m-dis Spa
Via Cazzaniga, 19 - 20132 Milano
Tel. 02.25821

Pubblicità: Rcs MediaGroup S.p.A.
Dir. Communication Solutions
Via Rizzoli, 8 - 20132 Milano
Tel. 02.2584.1
www.rcscommunicationsolutions.it

Pubblicità locale: Speed Società
Pubblicità Editoriale e Digitale S.p.A.
Via E. Mattei, 106 - 40138 Bologna
Tel. 051.6033848

Poste Italiane S.p.A. - Sped. in
Abbonamento Postale - D.L.
353/2003 conv. L. 46/2004, Art.1,
c.1, DCB Milano

Supplemento gratuito al numero
odierno del
CORRIERE DELLA SERA
Direttore responsabile
Luciano Fontana

Serenità assicurata...

... quando la polizza te la troviamo noi



UNION BROKERS s.r.l.
CONSULENTI ASSICURATIVI

Via Gandhi 16
Reggio Emilia
Tel. 0522 290111
www.unionbrokers.it